

CIRAD
Centre de Coopération Internationale
en Recherche Agronomique
pour le Développement

CNEARC
Centre National d'Etudes
Agronomiques des
Régions Chaudes

Sous quelles conditions les Systèmes Financiers Décentralisés parviennent-ils à financer durablement l'agriculture malgache ?

Deux études de cas :

**Les Associations d'Epargne et de Crédit Autogérées de la Plaine de
Marovoay (Volume 1)**

**Les Caisses d'Epargne et de Crédit Agricole Mutuel du Vakinankaratra
(Volume 2)**

**Mémoire présenté par
Emilie Wietzke**

**Pour l'obtention du Master
"Développement agricole tropical" option AGIR (CNEARC)**

Directrice de mémoire : Betty Wampfler (CIRAD -TERA)

VOLUME 1

Membres du jury :

**M. Jean-Marc Barbier, président du jury (CNEARC)
Mme Betty Wampfler, directrice de mémoire (CIRAD)
M. Christian Baron (CIDR)
M. Michel Brochet (CNEARC)
M. Michel Benoît-Cattin (CIRAD)**

Février 1999

INSTITUTION	2
OBJECTIFS ET CHOIX METHODOLOGIQUES DU CIDR.....	2
PRESENTATION DU SFD GLOBAL	3
<i>Historique : la mise en place des AECA et l'extension du réseau</i>	<i>3</i>
<i>Fonctionnement des Associations d'Epargne et de Crédit Autogérées.....</i>	<i>5</i>
<i>La situation actuelle du réseau des AECAs de Marovoay.....</i>	<i>6</i>
LES CREDITS PROPOSES PAR LES AECAS DE MAROVOAY.....	7
<i>Les crédits sur refinancement.....</i>	<i>7</i>
Le crédit de campagne jebby	8
Le crédit équipement	9
Situation actuelle	9
Analyse et perspectives d'avenir	11
Le refinancement affecté ou crédit sur dossier.....	12
<i>Le crédit "interne"</i>	<i>13</i>
<i>Performances et spécificités des crédits</i>	<i>15</i>
Les objets financés par les crédits.....	15
Le remboursement des crédits.....	16
LES PRODUITS D'EPARGNE	17
<i>l'épargne obligatoire.....</i>	<i>17</i>
<i>L'épargne volontaire.....</i>	<i>18</i>
LES MODALITES DE LIMITATION DU RISQUE.....	19
<i>Modalités d'accès.....</i>	<i>20</i>
Les conditions d'accès.....	20
La population touchée.....	22
<i>Les garanties.....</i>	<i>23</i>
L'interconnaissance et la cohésion sociale	23
Situation actuelle	23
Une nouveauté dans le réseau : les groupes de caution solidaire.....	25
La menace de non-accès au crédit.....	27
Les garanties matérielles.....	28
L'assurance.....	29
Les mesures de précaution prises par le système	30
<i>Les procédures de recouvrement</i>	<i>32</i>
<i>Le système d'information</i>	<i>33</i>
<i>Le système de contrôle.....</i>	<i>35</i>
<i>Le système de suivi-évaluation.....</i>	<i>36</i>
<i>Relations avec les intervenants de la région et les autres SFD de Madagascar</i>	<i>37</i>
CONCLUSION : LE FINANCEMENT DE L'AGRICULTURE PAR LES AECA	39

Institution

Cette partie a pour objectif d'**analyser le financement de l'agriculture** par les Associations d'Epargne et de Crédit Autogérées (AECA) de Marovoay. Comme nous l'avons signalé dans l'introduction générale, nous définissons les activités agricoles comme tout ce qui touche à sa production et à sa valorisation dans la mesure où elle est faite par l'agriculteur.

Nous avons cherché à analyser la manière dont le système financier décentralisé répond aux différentes demandes agricoles, que nous avons soulevées dans la partie contexte, ainsi que les spécificités, les caractéristiques des produits financiers destinés à l'agriculture.

Afin de mieux saisir la méthodologie, les choix pris par l'opérateur, le CIDR (Centre International de Développement et de Recherche), nous nous sommes intéressés à la philosophie de ce dernier, à ses objectifs globaux dans la partie 1.

La partie 2 propose une brève description du système financier global et les parties 3 et 4 illustrent les différents produits financiers (crédit et épargne) mis en place par le système.

Dans la partie 5, nous analysons la manière dont le système financier décentralisé limite les risques, les prend en compte, en particulier pour les produits agricoles.

Objectifs et choix méthodologiques du CIDR

Le CIDR est une association de loi 1901 créée en 1961¹. Ses trois secteurs d'activité sont les suivants (rapport d'activité CIDR, 1997) :

- entreprises et développement local (projets au Bénin, Burkina Faso, Ethiopie, Madagascar, Mali et Togo) ;
- systèmes de santé et organisations mutualistes (Togo, Bénin, Madagascar, Guinée, Comores et Mali) ;
- systèmes financiers décentralisés (Sao Tomé, Mali, Cameroun, Burkina Faso, Ethiopie et Madagascar).

Sa philosophie repose sur la recherche de l'autonomie pour les populations. La démarche du CIDR peut se résumer ainsi (communication de la responsable formation du CIDR) : l'objectif est qu'individuellement chacun s'en sorte mieux et le moyen pour atteindre cet objectif est le regroupement des individus pour résoudre leurs problèmes, soit ***le développement de stratégies collectives (échanges d'expériences, organisations des populations, développement de la circulation de l'information)***. Le CIDR a également pour objectif qu'une fois le CIDR parti que les populations puissent résoudre leurs problèmes et, comme les besoins évoluent, ils insistent sur la méthodologie de mise en place d'activités : ils espèrent que celle-ci sert pour le développement d'autres activités.

Du point de vue méthodologique, le CIDR cherche les potentiels, les dynamiques existantes dans leurs régions d'intervention (plutôt que les manques) afin de les valoriser, de greffer leurs actions sur ces derniers². Pour leurs projets, ils adoptent la méthodologie suivante³ :

- 1- Etude d'opportunité et de faisabilité (environ un an) : recherche des dynamiques, des participants, mise en place de collaborations avec les populations ;
- 2- Phase de test où la méthodologie est expérimentée (environ 3 ans) : ajustement, adaptation, nécessité d'une compréhension et d'une participation de la population ;
- 3- Extension et structuration.

¹ Basée à Autrêches, dans l'Oise (60).

² Communication de la responsable formation du CIDR.

³ Communication de la responsable formation du CIDR.

L'activité économique est considérée comme un outil de développement permettant d'atteindre une plus grande autonomie (comm. CIDR). Les Systèmes Financiers Décentralisés (SFD) constituent l'un de ses domaines d'intervention :

- les caisses villageoises d'épargne et de crédit autogérées ou CVECA, caisses au niveau des villages dont la gestion est effectuée par les membres avec le moins d'interventionnisme possible⁴;
- l'appui à des systèmes financiers traditionnels (tontines) ;
- des programmes de crédit solidaire.

A Madagascar, le CIDR s'occupe de deux systèmes financiers : le réseau des AECA et "Vola Masoha", un système de crédit solidaire (au sud-ouest de Madagascar).

Le CIDR considère les SFD comme un levier efficace pour enclencher ou accompagner un processus de développement (comm. Département SFD, CIDR). Le CIDR recherche l'émergence ou le développement de stratégies collectives et les SFD sont utilisés comme un outil pour favoriser ceux-ci. Ainsi, parmi les impacts des SFD visés par le CIDR⁵, nous relevons :

- la structuration du milieu par l'émergence d'organisations ;
- l'amélioration des capacités des populations à maîtriser leur environnement (capacité de négociation, de représentation) ;
- le développement de filières régionales ;
- une meilleure allocation des ressources financières (utilisation des surliquidités des banques).

L'analyse de l'impact des SFD, que le CIDR a mis en place, ne devrait pas se faire uniquement sur les membres et en terme d'amélioration de revenus et/ou de niveau de vie de ceux-ci (par rapport à des non-membres), mais devrait prendre en compte tous les "effets secondaires ou effets liés" que le CIDR recherche. Au cours de notre étude, nous ne nous sommes pas intéressés à ces "effets" et, en particulier, à ceux qui concernent le domaine agricole⁶. Bien qu'étant intégré dans la méthodologie du CIDR, ce questionnement sort des limites de notre réflexion : nous nous sommes cantonnés aux aspects de financement de l'agriculture par les SFD.

Présentation du SFD global

Afin de faciliter la compréhension de la situation et du fonctionnement actuels du réseau des AECA, nous présentons dans le paragraphe suivant un historique de ce système avec les grandes étapes de développement, l'évolution des objectifs et les choix méthodologiques. Le deuxième paragraphe décrit les principes de fonctionnement des associations.

Historique : la mise en place des AECA et l'extension du réseau

En 1989, le projet Rizicole Basse Betsiboka, financé par la KFW (Kreditanstalt für Wiederaufbau), qui concernait la réhabilitation du périmètre irrigué rizicole de la Plaine de Marovoay (en collaboration avec la FIFABE), a demandé au CIDR de mettre en place un système d'épargne et de crédit décentralisé. Cette demande s'inscrivait dans la volonté du projet d'associer les paysans à des prises de responsabilités globales (CIDR, 1996^o).

Comme nous l'avons décrit dans le paragraphe précédent sur la philosophie du CIDR, la démarche de ce dernier se divise en trois étapes :

⁴ "Le but recherché est que les villageois fonctionnent de manière autonome, avec le moins d'appui extérieur possible." (G. Jaffrin, 1998 - à propos des CVECA du Burkina Faso).

⁵ Communication Département Systèmes Financiers Décentralisés, CIDR.

⁶ Nous avons observé, par exemple, l'organisation des paysans pour fonder une nouvelle Association des Usagers de Réseau (AUR) à partir de la confiance mutuelle en chacun qu'ils ont renforcée dans l'AECA (l'AUR du village souffre de corruption : les dirigeants de celle-ci en détournent les fonds destinés au fonctionnement de la station de pompage). Une explication plausible des dysfonctionnements de certaines AUR est la constitution de celles-ci à partir des réseaux hydro-agricoles sans préoccupation d'une interconnaissance minimale entre les membres (cohésion entre eux).

1. En 1989, le CIDR réalisa une **étude de faisabilité** pour "déterminer l'opportunité de la mise en place d'un système d'épargne et de crédit décentralisé, à l'échelle des villages de la zone et, pour concevoir un mode de fonctionnement de ce système qui tienne compte des spécificités socio-culturelles de la localité ainsi que des besoins financiers de ses habitants" (CIDR, 1996°).
2. Celle-ci fut suivie d'une **phase pilote** de trois ans : mise au point, sur un nombre limité de villages, d'une méthodologie d'approche et des outils de gestion et de formation adaptés. *L'objectif initial annoncé était " la mise au point d'un système d'épargne et de crédit fiable et durable, maîtrisé et géré par les paysans" (CIDR, 1990).* Cet aspect d'autogestion du système s'inscrit dans la philosophie du CIDR : les bénéficiaires sont formés à s'organiser, à gérer ensemble le système. Les premières Associations d'Epargne et de Crédit Autogérées furent créées en octobre-novembre 1990.
L'étude de faisabilité releva la faible cohésion sociale⁷ entre les habitants de la Plaine (voir le paragraphe "une zone d'immigration" de la partie contexte) et le projet prit l'option de créer les associations à partir de petits groupes, principalement de groupes de provenance, où règne une forte cohésion sociale. Le projet prévoyait deux-trois associations par village (CIDR, 1990). Ce choix méthodologique a posé (et pose encore) des problèmes en terme de coût de suivi qui n'est pas rentabilisé par le volume des activités du fait de la faible taille des caisses (nombre moyen de membres par caisse faible) :

↳ Tableau 1 sur l'évolution des principaux indicateurs de 1991 à 1997.

En 1995, le projet décide de se limiter à une caisse par village et, à partir de 1997, la création de caisse se limite au niveau du *Fokontany* (cellule administrative de base d'environ 1 000 habitants - comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR) pour éviter la constitution d'un noyau fermé (CIDR, 1998). En effet, le CIDR a observé que la création de caisse à partir d'un groupe de faible effectif sur un espace restreint (un village) engendre une inaccessibilité de la caisse à de potentiels membres : des liens forts se créent dans le petit groupe constituant la caisse et les membres du groupe acceptent difficilement de nouvelles venues de crainte que la caisse ne connaissent des dysfonctionnements.

Toujours dans cette perspective d'augmenter le nombre de membres par caisse, le projet a introduit en 1997 et teste actuellement un système de caution solidaire, dans le but d'atténuer la réticence des membres des caisses à accueillir de nouveaux membres (problème de confiance) : les membres des nouvelles caisses et les nouveaux arrivants dans les anciennes doivent se constituer en **groupes de caution solidaire** (5-10 personnes - CIDR, 1998) pour pouvoir avoir accès au crédit. La caution solidaire fonctionne pour le remboursement du crédit, ce qui devrait le sécuriser et atténuer la méfiance à l'égard des nouveaux arrivants : si un membre du groupe n'arrive pas à rembourser un crédit, les autres membres sont censés s'organiser pour que le crédit soit remboursé et, en cas de non-remboursement par un membre du groupe, tout le groupe est sanctionné par un nonaccès au crédit (CIDR, 1998).

3. La **structuration** du réseau fut amorcée en 1995 par la création des Unions d'AECAs. Les premières actions visant à son extension ont commencé en 1995 avec des études de faisabilité concernant la région d'Ambato Boeny (région adjacente à la Plaine de Marovoay, entre Marovoay et Antananarivo). Le processus de création de caisses a démarré mi-décembre 1997 sur fonds propres du CIDR et s'est effectué selon les adaptations méthodologiques initiées sur la Plaine : création de caisses au niveau du *Fokontany* et formation de groupes de caution solidaire (CIDR, 1997).

⁷ Difficulté d'obtenir une entente, une envie de travailler ensemble au niveau d'un village (comm. Département SFD, CIDR).

En 1997, le CIDR a réalisé deux études d'opportunité : sur la ville de Mahajanga et la région de Maevatananana (région contigüe à celle d'Ambato Boeny).

Le CIDR devrait se retirer de la Plaine de Marovoay fin 1999. Nous abordons l'aspect de pérennisation du réseau dans la partie conclusion à la fin de ce chapitre.

Une petite chronologie résume ces différentes étapes de développement :

↳ Encadré 1 sur la chronologie du réseau des AECAs de la Plaine de Marovoay.

Les principales caractéristiques du projet sont présentées dans l'encadré suivant :

↳ Encadré 2 sur les caractéristiques du projet Marovoay, CIDR.

Le **financement de l'agriculture** ne faisait pas partie des objectifs du projet, mais est la conséquence du contexte de la Plaine (comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR), dont l'activité et source de revenu principales sont la riziculture (voir le paragraphe "la riziculture, au centre de l'économie de la Plaine" de la partie contexte).

Dès le démarrage des caisses, le projet fut confronté à la faible capacité d'épargne des habitants de la Plaine et un fonds de crédit géré par le projet permit de **refinancer les caisses**. A partir de 1996, une articulation avec le système bancaire se mit en place : une ligne de crédit, gérée par la BTM mais provenant du FENU (Fonds d'Equipement des Nations Unies), refinance le réseau par des crédits de campagne de neuf mois. En 1998, des désaccords entre le FENU et la BTM ont entraîné le refinancement du réseau directement par le bailleur de fonds. Le projet souhaite éviter un tel lien direct entre le réseau et les bailleurs⁸ et cherche actuellement à collaborer avec une banque commerciale du pays.

Les sous-objectifs affichés du CIDR (tirés des brochures de présentation du réseau de 1996 et 1997) sont les suivants :

- la mobilisation et l'utilisation localement de l'épargne issue des revenus riziocoles ;
- **la diversification des activités économiques et l'augmentation des revenus des ménages** ;
- la soustraction des paysans à l'usure ;
- l'encouragement de la mise en place d'organisations d'autopromotion et de solidarité dans un contexte où elles sont rares ;
- l'émergence de partenaires et de structures fiables, ayant développés une réelle capacité de gestion et de collaboration, pour les institutions bancaires et les interlocuteurs techniques ;
- et, depuis 1997, **le financement de l'intensification de la production rizicole**, considérée comme incontournable pour l'amélioration du niveau de vie des ménages ainsi que pour le renforcement et la solidité du réseau (comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR).

Fonctionnement des Associations d'Epargne et de Crédit Autogérées

Les AECAs sont constituées de "groupes de 20 à 60 personnes, qui se connaissent bien, se font confiance" (CIDR, 1996⁹). Les bénéficiaires paient un droit d'adhésion, participent à la gestion de l'association : ce sont des **membres**. Les associations sont responsables des octrois individuels de crédit, du suivi de l'utilisation des crédits et du recouvrement (CIDR, 1990).

Chaque association suit des principes généraux de fonctionnements, définis par le CIDR et adoptés par les membres⁹ :

↳ Figure 1 de l'organigramme d'une AECA.

⁸ Le danger réside dans la perception qu'ont les paysans de la provenance de l'argent et le risque qu'ils considèrent ces prêts comme des dons.

⁹ La CIDR a adapté sa méthodologie des Caisses Villageoises d'Epargne et de Crédit Autogérées au contexte de Marovoay, en concertation avec les habitants de la Plaine intéressés et motivés par un tel système.

Elles possèdent cependant chacune des spécificités de fonctionnement. Dans le Règlement Intérieur de chaque association, les membres définissent entre autres :

- le montant des droits d'adhésion à l'association ;
- les règles d'octroi de crédits sur fonds propres de l'association ou "crédits internes" (éligibilité, objet, durée, montant, taux d'intérêt, garantie,...) ;
- les garanties matérielles acceptées pour les différents crédits (internes ou sur refinancement) ;
- l'éligibilité des membres pour les différents crédits ;
- la rémunération des membres du comité de gestion et du ou des caissiers.

Les membres élisent en Assemblée Générale (AG) un comité de gestion et un ou deux caissiers. Le comité de gestion est composé d'environ neuf membres par caisse (président, vice-président, secrétaire, contrôleur, conseillers), qui sont tous bénévoles et, dans certaines caisses, rémunérés en pourcentage du résultat ou sous forme de récompense (décision prise en AG). Les fonctions du comité de gestion sont résumées sur l'organigramme.

La gestion des associations se veut participative : les membres y ont d'importantes fonctions et responsabilités, surtout les membres du comité de gestion. Cette **autogestion** est facilitée par un taux d'alphabétisation suffisamment élevé dans la Plaine pour garantir la présence de personnes lettrées dans cette association (voir paragraphe "un taux d'alphabétisation élevé" de la partie contexte). Elle s'accompagne d'une baisse des coûts de gestion pour le système ainsi que de la formation des paysans-membres à s'organiser, à travailler en groupe.

Deux Unions d'AECAs ont été créées en 1995 : l'Union Rive Droite et l'Union Rive Gauche (de part et d'autre de la rivière Betsiboka). Chaque caisse désigne deux représentants au sein de son Comité de Gestion qui font alors partie des membres de l'Union. Ces derniers élisent en Assemblée Générale dix personnes, qui travaillent comme bénévoles à l'Union : le président, le vice-président, le trésorier, le trésorier-adjoint, le secrétaire, le secrétaire-adjoint, deux contrôleurs, deux comités de crédit (responsables des crédits, de l'analyse des demandes).

Les Unions ont pour fonction :

- l'échange et la concertation entre les AECAs membres ;
- une fonction d'intermédiaire pour le refinancement des AECAs auprès du système bancaire ;
- la définition en AG des critères d'accès au refinancement pour les AECAs membres (taux de recouvrement des crédits, tenue des documents comptables), des montants octroyés (plafond par bénéficiaire) et des taux appliqués aux caisses (pour le refinancement) ;
- la représentation du réseau vis-à-vis de l'extérieur.

↳ Figure 2 de l'organisation actuelle du système (AECAs de Marovoay).

Entre l'Union Rive Droite et l'Union Rive Gauche, nous notons des différences de fonctionnement : dans la première, les caisses désirent conserver leur "individualité", leur autonomie par rapport aux autres caisses de l'Union (définir seules leur politique de crédit), alors que l'Union Rive Gauche est très directive, ce qui tend à uniformiser le fonctionnement des caisses en Rive Gauche.

Le réseau a un caractère **décentralisé** : les principales décisions sont prises au niveau des caisses. Nous pouvons effectivement observer que les Règlements Intérieurs, comme, par exemple, les taux d'intérêt, les garanties demandées, les produits financiers ne sont pas uniformes sur tout le réseau.

La situation actuelle du réseau des AECAs de Marovoay

Au 31 mars 1998, le réseau comptait 45 caisses et 2 625 adhérents, soit une moyenne de 58 membres par caisse. La Plaine comptant 122 000 habitants, le taux de pénétration s'élève donc à environ 2 %.

Les principaux résultats au 31 décembre 1997 et pour l'année 1997 figurent dans le tableau suivant :

↳ Tableau 2 des principaux résultats au 31 décembre 1997 (AECAs de Marovoay).

Le financement de l'agriculture, c'est-à-dire les crédits ayant pour objet l'équipement agricole, l'élevage ou la faisanse-valoir, représente 75 % des financements du réseau (comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR).

Dans le paragraphe suivant, nous nous sommes intéressés aux différents crédits proposés par le système financier décentralisé et à leurs objets respectifs.

Les crédits proposés par les AECAs de Marovoay

Pour chaque type de crédit, nous nous sommes interrogés sur sa création, son évolution et ses caractéristiques (entre autres, s'il finance des activités agricoles).

Les crédits sont gérés différemment suivant la provenance des fonds. Nous distinguons :

- le "crédit externe" ou sur refinancement ;
- et le "crédit interne" (sur fonds propres).

Nous avons résumé les principales caractéristiques des crédits actuellement proposés dans le réseau dans le tableau suivant :

↳ Tableau 3 sur les différents crédits proposés par les AECAs de Marovoay.

Les crédits sur refinancement

Ce type de crédit existe depuis le démarrage du réseau. Le but des crédits externes est d'aider les associations à constituer leurs fonds propres (CIDR, 1990) :

- en améliorant la situation financière des paysans (alors libérés du crédit informel);
- en couvrant, partiellement, les besoins financiers de l'activité rizicole, ce qui permet de mobiliser l'épargne existante pour le financement d'activités de diversification¹⁰.

En effet, les crédits sur refinancement étaient initialement destinés **à la production rizicole**, qui était (et est encore) **la demande prioritaire des paysans**, puis d'autres types de crédits externes sont apparus comme les crédits équipement et les crédits sur dossier. Nous supposons que le projet a fait ce choix car la demande de financement pour la campagne rizicole était trop importante par rapport aux capacités d'épargne de la population et le projet semblait alors juger les activités de diversification plus rémunératrices et plus aptes à la constitution des fonds propres de la caisse (les crédits internes répondant alors aux autres demandes de financement).

Pour les crédits sur refinancement, l'association se porte garant de ses membres auprès de la banque ou du FENU. Avant le déblocage des crédits, elle doit déposer un fonds de garantie égal à 10 % de l'enveloppe, rémunéré au taux de la banque (2,5 % par an en 1997). Ces fonds sont soit payés par les membres-bénéficiaires, soit par l'association (avec ses fonds propres) ; depuis 1998, l'Union Rive Gauche a décidé que les bénéficiaires devaient payer directement ces fonds. Les intérêts étaient jusqu'à présent divisés en deux entre la caisse et l'Union, mais depuis cette année, comme les membres doivent verser directement le fonds de garantie, les caisses négocient la perception des intérêts par ces derniers.

Si une association ne répond pas aux critères d'éligibilité fixée par l'Union alors elle n'a pas accès au refinancement :

↳ Tableau 4 des critères d'éligibilité des AECAs au refinancement ordinaire¹¹ pour 1998.

¹⁰ Par cet argument, le projet songe peut-être au fait que l'épargne mobilisée par les caisses est utilisée pour effectuer des crédits "internes".

¹¹ Hors refinancement sur dossier pour lequel les critères sont plus sévères (sommes en jeu plus importantes).

Le crédit de campagne jeby

Depuis 1997, le "refinancement ordinaire" peut financer tous types de crédits productifs (CIDR, 1998). Cependant, compte tenu du contexte de la Plaine (voir la partie contexte de ce chapitre), cette recherche de diversification des produits a peu d'échos : les "refinancements ordinaires" sont destinés en grande majorité à la **faisance-valoir rizicole de la principale campagne (jeby)**. Lors de nos enquêtes, les comités de gestion et les membres nommaient d'ailleurs ce crédit "le crédit de campagne jeby".

La décision de la **date de déblocage** est issue d'une concertation entre les Unions (les paysans-membres) et le "refinancier"¹². Les prêts sont octroyés en mars et remboursés en octobre à l'Union Rive Gauche, en novembre à l'Union Rive Droite et les Unions remboursent "le refinancier" en novembre. Dans le paragraphe "les opérateurs dans le secteur financier" de la partie contexte, nous avons vu que la date de déblocage du crédit de campagne est importante pour sa bonne marche. Certains agriculteurs jugent cette date en retard par rapport au commencement des travaux rizicoles (comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR ; nos enquêtes), mais l'avancer pose deux problèmes d'après le projet¹³ :

- un problème de gestion : pour la formulation des demandes de refinancement, qui doivent être déposées un mois avant la date de déblocage, les comptes annuels des caisses sont nécessaires¹⁴ ;
- si elle est avancée d'un mois alors le déblocage se situe en pleine période de soudure et le crédit risque d'être consommé.

La date de déblocage est donc ajustée selon les risques que présente la période de soudure, les problèmes de gestion et le commencement des travaux.

Ces prêts ont été conçus pour le **paiement de la main-d'oeuvre lors des travaux rizicoles** et, plus particulièrement, pour le "nettoyage" et le repiquage (voir le paragraphe "le milieu physique et les différentes cultures rizicoles" de la partie contexte). Ils se remboursent à la récolte *jeby*, principale source de revenus monétaires des ménages de la Plaine (voir "la riziculture, au centre de l'économie de la Plaine" du contexte). Ces crédits sont également adaptés pour financer la culture sur *baiboho* (voir "les cultures, hormis le riz" du contexte).

↳ Tableau 5 sur les principaux résultats des crédits issus du refinancement pour 1996 et 1997.

En 1997, la "faisance-valoir rizicole"¹⁵ représente 92,7 % des montants totaux des crédits sur refinancement. L'augmentation des parts des autres objets entre 1996 et 1997 s'expliquent par l'apparition des crédits sur dossier et la possibilité de financer d'autres objets que les travaux agricoles pour le crédit sur refinancement ordinaire. Cependant, nous devons relativiser ces chiffres : ils correspondent aux objets de crédit annoncés par le membre demandeur et non aux objets réels. En comparant, lors du dépouillement de nos enquêtes, l'objet annoncé¹⁶ et l'utilisation effective du crédit, il apparaît des non-correspondances : certains donnaient le commerce comme objet et payaient leurs travaux rizicoles ou la construction de leur maison (ou autres), d'autres inscrivaient la "faisance-valoir" comme objet mais dépensaient le crédit en biens de consommation, etc.. Nous ne

¹² Le projet pour la première année de la caisse, puis la banque ou le bailleur de fonds (FENU).

¹³ Comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR.

¹⁴ L'avancée des comptes annuels n'a pas été abordée par le projet (finalisation de ceux-ci en janvier ce qui permettrait à la caisse de déposer sa demande en janvier et d'obtenir son crédit en février au lieu de mars).

¹⁵ Terme employé par le projet pour décrire les investissements de campagne (principalement le paiement des salariés agricoles à Marovoay).

¹⁶ Le CIDR nous avait communiqué leurs fichiers de suivi dans lesquels figurent pour chaque membre le montant des crédits, la date d'octroi et l'objet des crédits.

connaissions pas les raisons de ces **détournements d'objet**, ni les répercussions de ceux-ci sur les remboursements¹⁷. Pour les biens de consommation ou la construction d'une maison, ces investissements n'étant pas productifs, nous comprenons la raison du détournement, mais lorsque celui-ci concerne d'autres objets productifs, nous pensons que le membre a agi de manière à obtenir le montant de crédit le plus élevé possible. Malgré ces détournements d'objet, les chiffres du tableau reflètent les grandes tendances pour les objets de crédit et indiquent **l'engouement pour le financement de la campagne *jeby* (main-d'oeuvre) et le faible succès des crédits équipement**.

Les **taux** pratiqués sont décidés par chaque caisse selon les taux de l'Union : en 1998, le FENU prêtait à 18, 6 % par an, l'Union Rive Droite à 32 % annuel et l'Union Rive Gauche à 42 % annuel¹⁸, et les caisses ont généralement prêté avec un **taux de 48 % annuel** (nos enquêtes). Les taux sont décidés par les membres en fonction (comm. CIDR) :

- du coût de la ressource (taux de la banque ou du bailleur de fonds) ;
- de leur environnement.

Nous ajoutons à cette liste : l'objectif des membres. En effet, le projet a fait la proposition de diminuer les taux d'intérêt, avec l'optique d'une incidence positive de cette baisse sur l'augmentation du nombre de membres (et donc une augmentation du volume des activités du réseau¹⁹), mais les Unions ont décidé de conserver des taux élevés afin d'atteindre leur autonomie d'ici deux ans (comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR).

Les taux sont donc liés indirectement au taux d'inflation. Celui-ci était supérieur à 40 % (46,7 % en 1995) lors du premier accès aux lignes de refinancement via la banque et le taux de la BTM était alors d'environ 20 % annuel (comm. CIDR). Depuis, les taux d'inflation ont diminué : 5,5 % en 1997 et 8 % en 1998 (données Madio - *in* Economie de Madagascar n°3, décembre 1998). Cependant les taux du bailleur de fonds n'ont pas été révisés à la baisse.

En Rive Gauche, nous avons visité des caisses qui proposaient des taux de 5 à 6 % mensuel, dans le but d'augmenter rapidement le capital de l'association, et qui les ont diminués car ils éprouvaient des difficultés à rembourser les prêts et l'Union Rive Gauche a décidé d'uniformiser les taux à 4 % mensuel pour l'ensemble des caisses de la Rive Gauche en 1998. En Rive Droite, les caisses décident seules des taux qu'elles appliquent, mais la majorité semble avoir également adopté ce taux de 4 % mensuel.

Le tableau 2 sur le revenu agricole mensuel indique un revenu brut agricole annuel d'environ 3,41 millions de Fmg pour la culture de riz *jeby* et *atriatry* par ménage. Ce tableau indique une dépense annuelle de 1,05 millions pour l'achat d'intrants (essentiellement le paiement de la main-d'oeuvre salariée agricole dans la Plaine). **Les campagnes rizicoles *jeby* et *atriatry* paraissent assez rentables pour pouvoir supporter des taux si élevés** : une personne prenant un crédit d'environ 500 000 Fmg devra rembourser environ 680 000 Fmg à échéance, ce qui lui évite, par exemple, de vendre son paddy stocké à environ 1 000-1 200 Fmg/kg (454 kg pour atteindre 500 000 fmg) au début des travaux pour devoir ensuite en racheter lors des travaux à 1 800 Fmg/kg (454 kg coûtant alors 817 200 Fmg) et parfois à crédit avec un taux de 100 % pour environ six mois (hypothèse et évaluation d'après nos enquêtes).

Le crédit équipement

Situation actuelle

Son faible succès peut s'expliquer par :

- la faiblesse demande solvable dans la Plaine, que nous avons abordée dans la partie contexte de ce chapitre (paragraphe "les facteurs de production") ;

¹⁷ Nous n'avons pas pu interroger les membres à ce propos car nous nous en sommes aperçus lors du dépouillement de nos enquêtes.

¹⁸ En 1997, la banque prêtait à 24 % annuel, l'Union Rive Droite à 32 % et l'Union Rive Gauche à 35 %.

¹⁹ Cette augmentation est nécessaire à la viabilité du système.

- la crainte de ne pas réussir à rembourser un tel crédit, ce type d'investissement étant jugé peu rentable sur le court terme par certains paysans (nos enquêtes) : montants du crédit, taux élevés (s'accumulant au montant) et durée de remboursement trop courte, superficies cultivées jugées trop faibles pour pouvoir se permettre un tel investissement ;
- les conditions difficiles d'accès (nos enquêtes) : un apport personnel de 30 % est réclamé ;
- les boeufs de trait ne sont pas financés et pour pouvoir bénéficier d'un crédit concernant du matériel de traction, il est nécessaire de posséder des boeufs (condition d'accès au crédit) : ces deux restrictions nous semblent osculer le fait que les boeufs de trait sont considérés comme du matériel agricole et présentent l'investissement le plus coûteux en ce qui concerne l'équipement (et sont donc le principal frein à l'acquisition de matériel) et le fait que des prêts, échanges de bétail ont lieu dans la Plaine²⁰ (formes d'entraide) ;
- le montant du refinancement est plafonné par caisse et les associations donnent priorité au financement de la campagne rizicole, tous les besoins la concernant n'étant pas couverts (comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR) ;
- les difficultés de la mise en place de ce crédit et de sa diffusion : suite à une demande des paysans, ce produit a été créé en 1993 et sa diffusion fut entravée par l'arrêt du financement de la KFW en 1995 (voir l'encadré 3 sur la chronologie des AECAs) ainsi que par les changements de "refinancier" entre 1997 (BTM) et 1998 (FENU). Ces changements eurent pour conséquence une mauvaise interprétation des faits par les membres (mal informés) : certaines caisses ont compris que le FENU ne finançait pas de crédit équipement en 1998. La Rive Droite avait signé un protocole de coopération, à propos des crédits équipement, avec la BTM qui prenait fin en 1999, mais ils ont décidé d'arrêter le crédit équipement en 1998, ont refusé les demandes car ils voulaient terminer la coopération avec la BTM. Plus de crédits équipement ont été octroyés en Rive Gauche qu'en Rive Droite (comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR), ce qui peut s'expliquer par les plus grandes superficies cultivées et les effectifs de zébus plus importants dans cette partie de la Plaine.

Dans les quatre caisses que nous avons visitées, une seule avait déjà octroyé quelques crédits équipements. Nous disposons donc de peu de données sur celui-ci. Les taux sont les mêmes que ceux des crédits de campagne *jeby* (environ 4 % par mois). Les durées vont de un à trois ans et les remboursements s'effectuent à échéances régulières (négociées entre l'emprunteur et la caisse). L'emprunteur doit posséder des boeufs de trait pour les demandes concernant les matériels de traction et procurer un apport personnel de 30 % : 10 % de fonds de garantie et 20 % sous forme de DAT (dépôt à terme - voir le paragraphe de cette partie sur les produits d'épargne). Il ne concerne que **l'achat d'équipement agricole moyen** type charrette, charrue, herse, brouette, sarcleuse, mais pas celui de boeufs de trait, bien qu'ils soient considérés comme un équipement agricole par les paysans. Le projet juge le financement de l'achat de boeufs risqué²¹ (maladies, vols) et considère la possession de boeufs de trait comme l'apport personnel de l'emprunteur à son besoin d'équipement (comm. CIDR).

Certaines caisses (ou toutes ?) n'octroient le crédit équipement qu'en nature pour que celui-ci ne soit pas dépensé dans un autre objet.

²⁰ Nous avons rencontré des exploitations équipées en matériel de traction mais ne possédant pas de zébu : ils empruntaient ces derniers à leurs voisins ou à leur famille en échange du prêt de leur matériel ou parfois sans contrepartie matérielle.

²¹ Nous n'avons pas de données précises à ce sujet, mais ils semblerait que les bovidés (zébus à bosse) connaissent un taux de mortalité plutôt bas dans la Plaine et que le risque de vols varie d'un village à l'autre ; cependant la situation semble plus sûre ces dernières années (nos enquêtes). De plus, le vol de zébus concerne principalement les troupeaux d'effectif important (que l'on emmène pâturer loin du village). Lorsqu'un ménage ne possède qu'une paire de zébus (zébus de trait), celle-ci est généralement gardée près de la maison et les risques de vol paraissent moins importants.

Ces mesures de précaution supplémentaires par rapport aux autres prêts s'expliquent par le montant élevé du prêt et surtout par l'aspect "non productif" dans le court terme d'un tel investissement, qui présente des risques plus importants pour le système.

Analyse et perspectives d'avenir

Dans sa perspective d'intensification de la production rizicole, le projet songe à développer l'adoption d'équipement agricole moyen sur la Plaine. Le crédit équipement est ainsi depuis peu raisonné comme un "produit clef" par le projet. D'après celui-ci, la **difficulté d'approvisionnement** serait une des explications de la faible demande concernant le crédit équipement (CIDR, 1998). Le projet envisage de sécuriser l'offre par une avance à la commande de 10 % qui serait conservée par le fabricant en cas d'annulation de la commande (demande alors plus crédible). Ces 10 % s'ajouteraient aux 10 % de fonds de garantie, ce qui diminuerait donc l'apport initial de l'emprunteur. Nous ne pensons pas que la sécurisation de l'offre permettra une augmentation des demandes, mais que la baisse de l'apport personnel risque fort de rendre le crédit équipement plus attractif.

Le projet compte tester en 1999 un système de location-vente en relation avec des fournisseurs qui seront financés par le projet au début (notamment les besoins en fonds de roulement pour la fabrication - comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR). Les modalités de ce financement sont encore en réflexion (décembre 1998).

Nous pensons que **le blocage vient plutôt de la demande**. Une demande existe mais elle a du mal à se concrétiser (nos enquêtes). Le prix élevé des équipements par rapport à la rentabilité de cet investissement (achat d'équipement) nous est apparu comme le facteur de blocage déterminant. De plus, le crédit équipement ne semble guère faciliter l'acquisition de matériel, comme il aurait pu le faire avec, par exemple, la division de la somme à payer, dont le montant élevé (à débloquer en une seule fois) pose problème.

Les montants des crédits équipement sont compris en moyenne entre 250 000 Fmg et 500 000 Fmg (d'après les fichiers informatiques de suivi du projet et nos enquêtes). Pour un crédit de 350 000 Fmg, un membre qui choisit de le rembourser en deux fois devra payer 238 000 Fmg à sa première récolte *jeby*, neuf mois après le déblocage du crédit sur refinancement (en mars), et 352 000 Fmg à la deuxième échéance, soit un montant égal au montant du crédit initial. L'hésitation des membres à utiliser un tel produit financier s'explique aisément par son **taux élevé par rapport à sa durée**. Lors de nos enquêtes, de nombreux agriculteurs nous ont dit désirer s'équiper mais à partir de leurs fonds propres, sans faire appel au crédit équipement. A part deux-trois paysans, ils n'ont pas abordé explicitement le taux élevé de ce crédit mais parlaient de "remboursement difficile", de "durée de remboursement trop courte", de "superficies trop petites pour pouvoir rembourser"...Le remboursement leur pose problème : les sommes à rembourser sont importantes compte tenu des taux appliqués. **Les taux d'intérêt ne sont guère incitatifs et nous pensons qu'ils constituent le principal frein au développement de ce produit financier.** Le CIDR explique les taux des crédits équipement par :

- la complexification de la gestion des crédits (jusqu'ici simple) dûe à la diversification des taux entre les différents produits financiers ;
- le risque de détournement d'objet si ces crédits étaient dotés de taux plus bas .

En ce qui concerne le risque de détournement d'objet, le suivi de l'affectation des crédits équipement peut s'avérer aisé si ce dernier ne concerne qu'un faible nombre de bénéficiaires et si les crédits sont octroyés en nature.

Le crédit équipement n'a fait l'objet d'aucune étude de rentabilité (comm. CIDR) : suite à l'observation d'une demande sur le terrain, le projet a mené un dialogue avec les emprunteurs potentiels pour définir les modalités du crédit (taux, durée, montant, conditions...). Nous pensons que, compte tenu des objectifs actuels du projet, une étude détaillée de ce besoin de financement, de la filière "équipement agricole" et de la rentabilité d'un produit destiné au financement de

l'équipement agricole (pour le ménage, pour le système) permettrait la définition d'un produit en meilleure adéquation avec le contexte de la Plaine.

Financer les fabricants ne nous paraît pas être la solution pour amorcer l'équipement des exploitations dans la Plaine : tant que la demande "réelle" ou solvable²² restera faible, les fabricants auront des difficultés à diminuer leurs prix de vente. Par contre, une fois que cette demande se développera, le financement des fabricants sera certainement un moyen pour favoriser la dynamique d'équipement sur la Plaine. *Nous pensons qu'il conviendrait d'amorcer tout d'abord une demande "réelle". Ceci peut se faire soit en démontrant la rentabilité des équipements ou en proposant d'autres équipements plus adaptés à l'agriculture pratiquée de la Plaine (rôles de la vulgarisation agricole), soit en proposant des taux plus bas pour les crédits équipement et des durées plus longues (possibilité de rentabiliser l'investissement sur un plus long terme), soit en recherchant à diminuer le prix des équipements (au moyen de subvention par exemple). Le système n'a de prise que sur la deuxième solution : une baisse des taux pourrait, par exemple, être envisagée par une absence de prélèvement par la caisse et/ou l'Union (soit une absence d'augmentation des taux par rapport à la ligne de crédit proposée par le FENU ou la banque) ou par la négociation de lignes de crédit à taux bonifiés pour ce crédit.*

L'accroissement du parc de matériel agricole, visé par le projet, risque fort de s'accompagner d'une augmentation du cheptel bovidé de la Plaine. La Plaine se caractérise par la rareté des pâturages, ce qui nous amène à soulever les questions suivantes : le milieu pourra-t-il supporter un accroissement du cheptel bovin ? Quelles sont les conditions nécessaires à la réalisation de cette augmentation du nombre de têtes de manière à ce que la situation soit ensuite durable ?

Le refinancement affecté ou crédit sur dossier

Ce type de prêt concerne le financement de crédits de montants plus importants (plusieurs millions de Fmg - plafond de 10 millions de Fmg par demande), sur de courts termes (moins de un an). Il a été élaboré par le projet pour **financer les activités productives à court terme (commerce, élevage) dans le but de diversifier le portefeuille du réseau**, jusqu'ici très dépendant de la production rizicole *jeby*, et d'en augmenter le volume des activités (souci d'autonomie et de viabilité financière).

Il a débuté en 1997 : huit dossiers ont été financés pour un total de 34,1 millions de Fmg, dont six pour la collecte de paddy, un pour un bar et le dernier pour l'élevage de porcs. Le projet désire effectivement améliorer la commercialisation des produits agricoles par le financement des collecteurs locaux (comm. Technique Permanent, CIDR). Cependant ce choix ne lui permet pas réellement de diminuer les risques inhérents à la production de paddy : la collecte présente des risques covariants à celle-ci. L'octroi de ces crédits a lieu en juin-juillet, avant la récolte *jeby*, et les objets financés par ces crédits sont souvent liés à cette récolte : collecte de paddy, élevage de porcs nourris avec du son de riz, bar dont les bénéfices dépendent des revenus des agriculteurs à la récolte *jeby*.

Il semble que de nombreuses caisses hésitent à se lancer dans ce type de financement (CIDR, 1998) :

- elles jugent le risque trop élevé pour la caisse (qui se porte garant de l'emprunteur) et attendent de voir comment se sont effectués les premiers crédits sur dossier ;
- leurs fonds permanents sont insuffisants pour bénéficier d'un refinancement suffisant pour être rentabilisé (le montant de l'enveloppe accordée à une caisse est limité à une fois les fonds permanents de l'AECA) ;
- les demandeurs potentiels manquent de garanties matérielles : en plus des 20-30 % d'apport personnel (nos enquêtes), des garanties matérielles sûres sont exigées, compte tenu des

²² Personne qui compte réellement passer à l'acte prochainement, qui en a la potentialité.

sommes importantes en jeu. Le projet a maintenu cette exigence bien que les membres des caisses en demandent la levée (CIDR, 1998).

Ce crédit est en phase d'installation, d'expérimentation. Nous avons pourtant observé une meilleure information des caisses sur ce produit par rapport au crédit équipement : ce crédit semble les intéresser (il répondrait à une demande potentielle), malgré les conditions sévères dont il est doté.

Le crédit "interne"

Cette activité de crédit est "totalement autogérée, à partir de fonds propres constitués de l'épargne de ses membres", par chaque caisse (CIDR, 1990). Elle existe depuis la création des caisses et connaît un développement fonction généralement de l'ancienneté de celles-ci : le rapport encours moyen fonds propres sur encours moyens crédits est passé de 0,22 à 0,27 entre 1996 et 1997 (tableau 20 sur l'évolution des principaux indicateurs de 1991 à 1997).

Ces crédits sont gérés par le comité de gestion de chaque caisse, qui étudient les demandes de crédit interne, les octroient suivant la disponibilité des fonds de la caisse et l'éligibilité du demandeur. Les délais de déblocage sont d'environ 1-2 semaines. Ces crédits sont ouverts à toutes demandes concernant des activités productives. Les taux pratiqués sont décidés en Assemblée Générale, mais les caisses uniformisent généralement les taux avec ceux des crédits sur refinancement, soit 4 % par mois en 1998 pour les caisses que nous avons enquêtées. La durée des prêts est comprise entre 5 et 10 mois pour les activités productives ; elle dépend de l'objet du crédit et est décidée en Assemblée Générale.

Dans les caisses que nous avons visitées, les membres distinguent quatre types de crédit selon les objets financés :

- **Le crédit de campagne *asara*.**

Ce crédit est **destiné aux travaux agricoles pendant la saison des pluies**, concernant en particulier le riz *asara* (voir "le milieu physique et les différentes cultures rizicoles" du contexte) : il est octroyé en décembre-janvier et remboursé environ six mois après. Dans certaines caisses, ce crédit n'existe pas : comme le village est au centre de la Plaine, entouré de rizières, les membres ne pratiquent pas ou peu des cultures pluviales ou du riz *asara*. ***De plus, les années où certaines caisses n'ont pas eu accès au refinancement, ces dernières ont privilégié le financement de la campagne jebby aux dépens des autres objets de crédit interne (campagne asara, élevage, commerce, dépannage).***

- **Le crédit élevage.**

Son existence dans le statut (Règlement Intérieur) des caisses semble récente²³ (nos enquêtes). Il connaît un succès inégal suivant les caisses. Dans trois caisses sur quatre (nos enquêtes), les demandes des membres sont faibles, voire nulles. Tandis que dans la quatrième caisse, l'élevage est l'objet de nombreuses demandes : **élevage de volailles, de cochons, de zébus**. Cette dernière caisse n'octroie pas de crédit de campagne *asara* (pas de demandes). ***Les différences entre les caisses s'expliquent par leur contexte, de la gestion des fonds disponibles et de l'adaptabilité des produits du système : les trois premières privilégient les travaux agricoles asara par rapport à l'élevage, jugé plus risqué, et la dernière l'élevage, ses membres ne cultivant pas de terres en période asara.***

- **Le crédit commerce.**

²³ Le crédit élevage existe depuis 1997 pour deux caisses que nous avons enquêtées de la Rive Droite (dont une caisse créée en 1991). Nous ne savons pas la date de création de ce crédit dans les deux autres caisses.

Il existe dans les statuts de toutes les associations depuis la création des caisses (nos enquêtes). Il finance le petit commerce comme les transactions de paddy, de poissons séchés, le commerce de poules, le fonds de roulement des épiceries des villages, etc.. Une fois le crédit *asara* remboursé, certaines caisses effectuent un deuxième octroi pour des activités de commerce (en juillet). D'autres, où la demande de crédit de campagne *asara* est moins importante, en octroient en novembre, décembre, janvier, après la récolte *jeby*, période d'activités commerciales intenses sur la Plaine (moment où le pouvoir d'achat des paysans est le plus important de l'année).

Pour les crédits commerciaux, des paysans se sont plaints des dates de déblocage et des montants limités²⁴ qui ne leur permettent pas de rentabiliser leur commerce. Nous avons vu dans la partie contexte (paragraphe "le commerce") que les activités commerciales sont saisonnières, liées aux activités agricoles : les paysans souhaitent un déblocage en septembre-octobre (début de la récolte *jeby*) et un remboursement en début de période de soudure²⁵. Or à ce moment de l'année, les caisses n'ont généralement pas assez de fonds pour effectuer des prêts commerciaux²⁶. *Le projet est conscient de cette demande, mais il considère que le refinancement ne peut financer ces activités, compte tenu qu'il finance déjà les activités agricoles (obligation de choix entre les activités agricoles et commerciales) : cela engendrerait plusieurs périodes de décaissement, les périodes d'activité étant décalées, ce qui présenterait un risque important pour le système (remboursement d'un crédit externe par un autre crédit externe d'où des dysfonctionnements graves en cas d'arrêt du refinancement).* Une solution serait de demander aux membres de déposer suffisamment en avance leurs demandes afin que les caisses réservent des fonds pour ces activités commerciales. Le problème reste cependant le montant des crédits octroyés, les ressources internes de la majorité des caisses ne permettant pas encore l'octroi des sommes demandées.

- **Le crédit dépannage.**

Il est octroyé en cas de maladie, de mort, de problèmes graves, pour secourir, dépanner le membre. Les modalités, décidées en Assemblée Générale, diffèrent entre chaque caisse : son taux peut être nul ou égal aux autres crédits internes, sa durée est courte (un à trois mois), son plafond est compris entre 50 000 et 150 000 Fmg.

Le projet souhaite les limiter : ces crédits sont considérés comme risqués, ne finançant pas d'activités productives (CIDR, 1994). De plus, leur part dans les montants octroyés cumulés pour 1997 s'élevait à 4,8 % (CIDR, 1998), pourcentage jugé trop élevé par le projet (comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR) : ce crédit s'octroie dans l'urgence, le contrôle en est difficile et le projet pense que des membres des comités de gestion en profiteraient.

L'objet principal financé semble être les campagnes rizicoles, asara et jeby²⁷ : le riz est l'activité prioritaire de la Plaine (voir la partie contexte). Les caisses développent d'autres produits financiers une fois qu'elles ont répondu aux besoins des campagnes rizicoles, hors il apparaît que les ressources internes sont encore insuffisantes pour développer réellement d'autres produits financiers comme des crédits commerciaux, élevage ou artisanaux.

A l'initiative de ses membres, une caisse a développé un produit financier supplémentaire : un **grenier de solidarité**. L'épargne est collectée en nature (paddy), puis redistribuée soit sous forme de crédits en nature, soit comme dotations en cas de décès et de funérailles. L'excès du grenier est vendu afin d'augmenter les capitaux de la caisse (CIDR, 1994). D'après des enquêtes

²⁴ Car dépendants des fonds disponibles en caisse et des demandes de tous les membres.

²⁵ Afin de bénéficier de l'augmentation des prix des produits pour les transactions de produits (surtout de paddy) et parce que le reste de l'année, le pouvoir d'achat des agriculteurs est faible (faible rentabilité des épiceries et bars).

²⁶ Soit elles ont déjà tout prêté (deuxième octroi de crédit interne en juillet), soit elles ne financent que la campagne *jeby*.

²⁷ Quand la caisse n'a pas accès au refinancement.

menées en 1996 par le CIDR auprès de membres et de non-membres (CIDR, 1996¹), 98 % des membres interrogés (80 personnes au total) sont intéressés par un tel produit. La généralisation de celui-ci n'a cependant pas marché. Quelques caisses (environ 6-7) avaient élaboré, vers 1994, un paragraphe dans leur Règlement Intérieur à ce sujet, mais elles n'ont pas réussi à collecter le paddy, les membres n'étant pas assez sensibilisés (comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR). Cet échec de la diffusion de ce produit a plusieurs explications :

- la caisse, où s'est développé le grenier, connaît une cohésion très forte entre les membres que l'on ne retrouve pas dans les autres caisses (comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR) ;
- les caisses ne disposent pas de bâtiment pour stocker le paddy ;
- la gestion de crédits en nature nécessite un travail d'animation, de formation qui représente des coûts élevés.

De plus, le projet a choisi de financer les collecteurs (voir le paragraphe sur les crédits sur dossier), afin que les agriculteurs aient accès à un marché local pour leurs produits à tout moment de l'année, plutôt que des **greniers villageois** (comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR), qui permettraient aux agriculteurs de bénéficier de l'augmentation des prix en période de soudure (voir paragraphe "la commercialisation du riz" de la partie contexte). Le projet songe à des produits de type "grenier villageois", financés à partir d'un crédit sur dossier collectif, mais le problème de la formation pour la gestion d'un tel produit réside. D'après le projet, la mise en place de telles structures nécessite des moyens importants en personnel pour effectuer l'animation, la formation et le suivi (comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR).

Performances et spécificités des crédits

Les objets financés par les crédits

L'encours moyen mensuel de crédit et du taux d'utilisation des ressources 1997 est maximal entre avril et octobre, ce qui correspond au **financement de la campagne rizicole jeby** :

↳ Figure 3 sur l'évolution de l'encours moyen mensuel de crédits et du taux d'utilisation des ressources 1997.

La répartition des crédits par objet en pourcentage des montants pour l'année 1997 indique effectivement un financement majoritaire de la campagne rizicole :

↳ Tableau 6 sur la répartition des crédits par objet pour 1997 (en % des montants).

En 1996, la part des crédits pour la campagne rizicole était de 74 % (CIDR, 1998). Elle a donc diminué en 1997 (66,7 %). Le projet explique cette diminution par l'augmentation de la part des crédits commerce, due essentiellement à l'apparition des crédits sur dossier (CIDR, 1998). Il nous semble que les **crédits élevage** ont également contribué à cette baisse : avec les crédits sur dossier et la généralisation du crédit sur refinancement ordinaire à tout investissement productif en 1997, les membres ont déclaré plus d'objet "élevage" dans les crédits sur refinancement, comme nous pouvons le constater sur le tableau 20 (les principaux résultats des crédits issus du refinancement pour 1996 et 1997).

Les **crédits équipement** représentent une part marginale (0,7 % des montants).

Comme nous l'avons signalé dans le paragraphe sur les crédits sur refinancement ("les crédits de campagne jeby"), les membres n'utilisent pas toujours leur crédit dans l'objet annoncé lors de la demande (détournement d'objet). Le CIDR a également relevé ce problème lors des enquêtes qu'ils ont menées en 1996 (CIDR, 1996¹) : 20 % des membres interrogés ont avoué avoir déclaré de faux objets sur au moins un crédit interne. Les raisons invoquées par les membres étaient les suivantes (CIDR, 1996¹) :

- demande d'un crédit supérieur au maximum autorisé par la caisse selon l'objet, d'où demande d'un autre objet dont le maximum autorisé est supérieur ;

- période d'octroi de crédit non adaptée à l'activité, d'où une fausse demande pour pouvoir bénéficier de ce crédit à cette période ;
- changement d'objet en cours de crédit en raison des conditions difficiles pour l'activité décidée au départ.

Nous désirons ajouter à cette liste :

- l'utilisation des crédits dans des objets non définis par la caisse (construction d'une maison, achat de biens de consommation, ...) ;
- l'utilisation "fragmentée" des crédits en plusieurs objets : commerce et élevage, travaux rizières et biens de consommation, élevage et exhumation, ...

Nous pensons que les chiffres du tableau X (sur la répartition des crédits par objet pour 1997) sont tout de même assez représentatif de la réalité, compte tenu des activités de la Plaine et des besoins de financement, analysés dans la partie contexte de ce chapitre.

D'après les enquêtes menées par le CIDR (CIDR, 1996¹), les comités de gestion affirment qu'en dehors de la riziculture toute activité finançable par le crédit interne est à haut risque pour la caisse comme pour le bénéficiaire : ***les comités de gestion (les membres) considèrent la riziculture comme l'activité la plus rentable et la moins risquée pour leur caisse***²⁸. Le projet juge cette perception dangereuse car les caisses risquent à terme de financer uniquement les activités rizières, ce qui exclura les petits riziculteurs qui recherchent la diversification (CIDR, 1996¹). Or, d'après nos enquêtes, la première demande de financement, et ce même pour les petits exploitants, concerne les travaux pendant les campagnes rizières. Nous pensons qu'une spécialisation trop poussée des caisses dans le financement de la riziculture présente un risque élevé, non pas d'exclusion des plus pauvres, mais pour la viabilité du système (diversification du portefeuille).

Comme le remarque le projet, les produits financiers agricoles possèdent une rentabilité identique par rapport aux autres produits pour le système puisque les taux appliqués sont les mêmes (comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR). ***Par contre, les objets financés sont fortement liés à la production agricole (campagne rizicole, collecte de paddy, transaction de paddy, élevage porcin alimenté avec le son du riz) et, en cas de mauvaise récolte rizicole, le système est fortement mis en péril. C'est pourquoi le projet insiste sur la recherche de diversification des produits financiers.***

Nous tenons à rappeler que des risques de mauvaise récolte certes existent, mais qu'ils sont atténués dans cette région notamment par le fait que la principale culture a lieu en saison sèche et qu'elle est irriguée : la riziculture en est sécurisée (voir la paragraphe "la riziculture, une activité peu risquée dans la Plaine" du contexte).

Le remboursement des crédits

Le taux de remboursement à un mois de l'échéance était de 93,7 % pour 1997 pour l'ensemble du réseau (tableau X sur les principaux résultats au 31 décembre 97) : il varie entre 17,3 % (une caisse sur 38) et 100 %, la majorité (30 caisses sur 38) ayant un taux supérieur à 90 % (voir les indicateurs des AECAs de Marovoaya pour 1997 en annexe).

Le remboursement des crédits est mieux accompli lorsqu'il s'agit de crédits "externes" (par rapport aux crédits internes) : en 1996, uniquement 3 caisses sur 37 remboursèrent à échéance leur crédit interne alors que 31 caisses effectuèrent leur remboursement à l'Union à échéance (données CIDR 1996 communiquées par le projet). Les caisses semblent plus sérieuses avec les fonds externes, du fait probablement du règlement sévère qui leur incombe (les critères d'accès au

²⁸ Il nous semble que les paysans considèrent cette activité comme la moins risquée car c'est l'activité qu'ils estiment le mieux maîtrisée et que les risques semblent effectivement amuisés pour la campagne *jeby* du fait de l'irrigation (les paysans considèrent la production de cette campagne assez sûre). Au cours de nos enquêtes, certains paysans nous ont dit qu'ils ne pratiquaient pas le commerce ou d'autres activités car ils ne savaient le faire et qu'ils n'effectuaient que la riziculture (sentiment de fierté d'être riziculteur).

refinancement - voir le tableau X sur les critères d'éligibilité des AECAs au refinancement ordinaire), ce qui infirme l'hypothèse selon laquelle les bénéficiaires sont plus consciencieux avec "l'argent chaud" (le leur) qu'avec "l'argent froid" (de source extérieure).

De plus, les crédits externes sont principalement utilisés pour le financement de la campagne rizicole *jeby* qui permet d'assurer de meilleurs remboursements (sécurité de la production notamment par rapport aux autres campagnes) d'après les paysans que nous avons rencontrés :

- "Je ne prends jamais de crédit pour la campagne *asara*, seulement pour la campagne *jeby*, c'est pourquoi je suis sûr qu'il n'y aura jamais d'accident."
- "Pour la campagne *jeby*, je suis sûr du remboursement, par contre pour la campagne *asara*, c'est plus difficile car la campagne n'est pas aussi bonne et je dois vendre mes animaux pour financer cette campagne."
- "Je ne prends pas de crédit pour la campagne *asara* car la récolte n'est pas sûre. Pour le remboursement, je n'ai pas de problème car j'ai calculé le produit que je vais obtenir (la récolte *jeby*) et si un accident se produit, il ne touchera pas la totalité de la production."

Le remboursement des crédits *asara* (crédits internes) semble être plus problématique pour les paysans. Certains paysans ont déclaré ne pas prendre de crédit pour cette campagne et pour le financement des cultures pluviales par peur des intérêts. Ces activités agricoles ne paraissent pas suffisamment rentables (rendements insuffisants, variations interannuelles des rendements) compte tenu des conditions des crédits et notamment des taux élevés des crédits.

Depuis 1998, le projet ne distingue plus les **crédits externe et interne** (les ressources des crédits) afin d'en assouplir la gestion et d'améliorer le remboursement des crédits dits internes (comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR). **Le projet souhaiterait que les membres considèrent que l'argent vienne uniquement de la caisse.** Nous pensons que si les membres ont une telle perception du système, le remboursement risque au contraire d'être moins bon car ils auront tendance à considérer les crédits "externes" comme des crédits internes et non l'inverse. De plus, dans les faits, cet objectif est difficile à réaliser : les membres différencient les deux types de crédit d'après les dates d'octroi (pour les crédits de campagne *jeby*, elle est fixe et pour les crédits internes, elles varient suivant les demandes et la disponibilité des fonds).

Les produits d'épargne

Nous distinguons les produits d'épargne obligatoire et les produits d'épargne volontaire.

L'épargne obligatoire

Les produits d'épargne obligatoire sont constitués par les droits d'adhésion et les dépôts bloqués.

Depuis la création des caisses, la cotisation d'adhésion est versée pour devenir membre de l'association. Elle constitue le capital de l'association et est non récupérable par le membre. Son montant est fixé en Assemblée Générale : il varie entre 5 000 et 20 000 Fmg (moyenne de 10 000 Fmg).

Les dépôts bloqués ont été mis en place dès le démarrage des premières caisses (comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR). Nous supposons que l'objectif du projet était l'augmentation plus rapide des ressources internes des caisses et la responsabilisation des membres par rapport à leur caisse. ***Les dépôts bloqués sont une condition d'accès au crédit dans les caisses. Ils sont versés annuellement par chaque membre désirant avoir accès au crédit (en début d'année, avant les premiers octrois).*** Le projet observe que la motivation essentielle des membres des associations est l'accès au crédit (CIDR, 1997) : la mobilisation l'épargne se greffe sur cette dynamique avec ce produit. Les dépôts bloqués sont rémunérés et récupérables seulement à la démission du membre. Le montant et le taux sont décidés en Assemblée Générale : ils sont en moyenne de 25 000 Fmg (de 10 à 20 000 Fmg - comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR)

rémunérés à 20 % par an (de 10 à 24 %, d'après nos enquêtes). ***Au cours des ans, les caisses ont augmenté les montants de leurs dépôts bloqués. Les responsables des caisses (comités de gestion) nous ont donné comme principale raison l'augmentation de l'enveloppe du refinancement (qui dépend du capital de la caisse).*** Dans certaines caisses, les membres peuvent déposer leurs dépôts bloqués en nature, paddy que la caisse vend après une période de stockage, puis celle-ci dépose l'argent sur les comptes des membres, ce qui permet une augmentation des dépôts grâce à l'augmentation des prix rizicoles. Cette pratique est encore peu généralisée et nous n'avons pas d'informations précises sur celle-ci. Les coûts de stockage seraient faibles : le paddy serait stocké environ deux mois dans le bureau de la caisse ou le grenier d'un membre sans frais spécifiques. Bien que la possibilité existe, il est rare que les déposants retirent les intérêts perçus sur ces dépôts (CIDR, 1997). D'après nos enquêtes, cette observation s'explique par **une mauvaise information des membres** : les personnes que nous avons enquêtées n'avaient pas connaissance de cette possibilité.

Les montants des dépôts bloqués s'accumulent au fil des ans et ceux-ci risquent d'être supérieurs au du moins égaux, pour certains membres, à leurs demandes de crédit, ce qui présentera un danger pour le système : les membres vont être tentés de retirer leurs dépôts plutôt que de prendre un crédit. Le projet réfléchit à la définition d'un plafond à partir duquel il ne sera plus exigé de poursuivre la constitution de ces dépôts (CIDR, 1997).

L'épargne volontaire

Les épargnes volontaires sont apparues dès le début du réseau, sauf pour le plan d'épargne qui a été créé en 1994. Les règles des dépôts (durée, taux, échéance) sont fixées au niveau de chaque caisse en Assemblée Générale. Ils sont de trois types : DAV ou dépôt à vue, DAT ou dépôt à terme et PE ou plan d'épargne.

Les DAV concernent une épargne libre, non rémunérée et même dans certaines caisses elle est payante (1% du montant) afin de rentabiliser les coûts de transaction (comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR). Les DAT sont bloqués pour des durées minimales de trois à six mois et sont rémunérés à, en moyenne, 2 % par mois (compte tenu des taux mensuels des crédits internes d'en moyenne 4 %). Les PE connaissent une rémunération identique. Le membre s'engage à déposer à échéance régulière (mensuelle ou hebdomadaire) une somme en caisse (généralement 5 000 - 10 000 Fmg par semaine - comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR). Certaines caisses cherchent à promouvoir ces produits (DAT et PE) et les rémunèrent à 3 % par mois tandis que d'autres recherchent l'accroissement des capitaux de la caisse (par un différentiel plus important entre le taux de l'épargne et le taux de crédit) et ne les rémunèrent qu'à 1 % mensuel (nos enquêtes). Il aurait existé un plan d'épargne logement en 1996-97, mais nous n'avons pas obtenu d'informations sur ce dernier lors de notre étude de terrain : il semblerait que ce produit n'existe plus. Les membres devaient verser mensuellement 5 000 à 10 000 Fmg pendant un à trois ans avant de pouvoir obtenir un crédit (de un à trois ans), d'un montant jusqu'à quatre fois supérieur à celui de l'épargne, pour la construction de son logement (CIDR, 1996¹). Sa disparition s'expliquerait en partie par son faible succès (les producteurs cherchant prioritairement à se fournir en matériel de production, d'après le CIDR - CIDR, 1996¹).

↳ Tableau 7 sur les indicateurs des dépôts pour 1997.

Le projet remarque que le réseau est confronté à quelques difficultés pour démarrer les dépôts volontaires : ces derniers stagnent depuis 1995²⁹. En effet, bien que le nombre d'adhérents ait quasi doublé entre 1994 et 1997, le montant cumulé de l'épargne volontaire sur l'année n'a augmenté que de 32 %, d'après le tableau 20 sur l'évolution des principaux indicateurs de 1991 à 1997. Le CIDR explique cette stagnation par les éléments suivants³⁰ :

²⁹ Comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR.

³⁰ Comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR.

- Les habitants de la Plaine ont l'habitude d'épargner en nature (boeuf, stock de riz qui leur permet de bénéficier de l'augmentation des prix à la soudure, engraissement de porcs) et d'autres placent leur épargne dans des activités usuraires (prêts informels). Ces placements seraient plus rentables que les dépôts proposés par la caisse.
- Les capacités d'épargne sont peu importantes du fait du faible niveau de production de la Plaine³¹, d'où l'objectif nouvellement annoncé du CIDR d'améliorer l'intensification rizicole (voir le paragraphe sur la présentation du SFD global).
- Les personnes qui ont d'importantes capacités d'épargne (riches, usuriers) n'appartiennent pas aux caisses.
- Les membres n'auraient pas suffisamment confiance en leur caisse.

D'autres raisons peuvent expliquer ce désintéressement des membres. Tout d'abord, l'épargne n'est pas un objectif primordiale pour le projet³² (comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR) et l'accent n'est mis sur celle-ci que récemment. ***L'objectif principal reste "la mise en place d'un système financier autogéré et autonome financièrement et techniquement" (comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR).*** L'épargne est plutôt considérée comme un moyen pour atteindre l'autonomie du système (comm. Département SFD, CIDR), soit son institutionnalisation, son indépendance vis-à-vis du refinancement ainsi que l'amélioration de la gestion des ressources par les membres. Du coup, nous avons observé **un manque d'information des membres sur les produits d'épargne** (nos enquêtes). Un effort de sensibilisation par les responsables de caisse n'a été entrepris que récemment (en 1998³³). Cet effort serait à corréliser avec la prise de conscience des responsables, notamment via des informations et des formations élaborées par le projet sur ces sujets, du départ prochain du projet et de la nécessité d'autonomie pour leur caisse. Nous avons ressenti une prise de conscience des membres par rapport à ces produits³⁴, mais pas de réelle connaissance de ceux-ci.

Une autre explication de la stagnation de l'épargne est l'absence de lien entre le montant de l'épargne et celui du crédit au niveau des individus. Le projet considère cette absence de liaison comme un facteur de solidarité entre les membres d'une même caisse (comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR). Certaines caisses ont décidé de lier le crédit à l'épargne (le DAT) afin d'augmenter plus rapidement leurs ressources (nos enquêtes). Cette mesure étant récente (campagne 98), nous n'en connaissons pas les conséquences.

Les modalités de limitation du risque

Nous nous sommes interrogés sur la manière dont le système gère les risques et, en particulier, les risques spécifiques aux produits agricoles. Nous avons cherché à répondre à la question suivante : comment le système évite le non-remboursement et assure sa viabilité financière ? Divers moyens ont été mis en oeuvre par les systèmes financiers décentralisés :

- Les modalités d'accès sont une première barrière posée par les systèmes (paragraphe 5-1).
- Le système demande et prend des garanties (paragraphe 5-2).
- La récupération des crédits (remboursement et recouvrement) est primordiale à la viabilité du système : les procédures de recouvrement sont l'objet du troisième paragraphe (5-3) ;
- Les systèmes d'information et de contrôle sont analysés respectivement dans les quatrième et cinquième paragraphes.

³¹ 42 665 tonnes pour 15 712 ha exploités en 1995 (FIFABE, 1996).

³² L'épargne a été annoncée dès le démarrage comme un objectif par le projet (comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR) : la recherche que les membres épargnent petit-à-petit ce qui leur aurait permis de payer les salariés agricoles et de prendre des crédits pour des objets autres que la campagne rizicole. Cependant la sensibilisation des membres à ces produits nous a paru récente.

³³ Par exemple, un membre ancien (depuis 1991) nous a déclaré : "Jusqu'à cette année, je n'avais pas conscience de l'épargne."

³⁴ Ils savent que ces produits existent, mais n'en connaissent pas les modalités, le fonctionnement.

- Le suivi-évaluation permet une "flexibilité" du système, c'est-à-dire une capacité d'adaptation.
- En dernier paragraphe, nous nous sommes intéressés à la position du système vis-à-vis des différents intervenants de la région, notamment des autres intervenants dans le domaine financier (éviter les risques de surendettement des habitants de la Plaine), et aux relations qu'il entretient au niveau national.

Modalités d'accès

Les conditions d'accès

La **population ciblée** par le projet est **"toute la population rurale sans distinction"** (comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR). Les caisses sont créées à partir de groupes volontaires, intéressés et motivés par la mise en place d'une caisse dans leur village. La seule sélection qu'effectue le projet sur les membres repose sur la motivation des gens et leur nombre à l'initiation des caisses : une fois le projet présenté aux villageois (principes de fonctionnement et d'organisation d'une caisse), les étapes de la création de la caisse ne sont poursuivies que si les villageois sont motivés par les propositions et si l'effectif des personnes intéressées n'est pas trop faible (au moins une vingtaine de personnes).

Pour **avoir accès au crédit**, les conditions sont les suivantes :

- Etre membre.

Les individus de plus de 18-20 ans (pas de limite d'âge supérieure), les couples et les groupes sont acceptés comme membre. Il arrive que les deux époux d'un même ménage soient membres et, suivant les caisses, ils peuvent ou non prendre des crédits tous les deux à la fois. Le premier groupe a adhéré dans une caisse en 1997 ; il s'agit d'une pharmacie communautaire (CIDR, 1998). Depuis, le réseau compte une dizaine de groupes.

Pour devenir membres, il faut avoir payé ses droits d'adhésion, mais surtout la candidature doit être acceptée par le comité de gestion ou l'Assemblée Générale de la caisse : si le comité de gestion n'arrive à trancher sur une adhésion (cas litigieux), il la présente généralement à l'Assemblée Générale. ***Les critères d'intégration sont basés sur l'interconnaissance des villageois : la caisse n'accepte que des personnes ou groupes dans lesquels elle a confiance, qui sont des "bons payeurs"***. Les comités de gestion, que nous avons rencontrés, nous ont dit juger les personnes selon "la fiabilité au remboursement", les risques de perturbation de l'association que présente l'individu (si cette personne paiera ou non ses dettes), les impayés que cette personne a eus³⁵ (et si elle les a tous réglés), "suivant sa vie sociale". Le projet insiste sur cet aspect de l'adhésion et propose une grille de sélection des personnes et groupes qui viennent contacter les associations. ***Le projet privilégie la sécurité à la croissance non maîtrisable***. La définition de "mauvais payeur" du projet rejoint³⁶ celle adoptée par les comités de gestion : "personnes interdites de crédit ailleurs" ou qui le furent sans justification valable (CIDR, 1994). Suite aux formations reçues, les comités de gestion auraient donc bien compris et intégrés la démarche du projet par rapport à cet aspect de sélection des individus basée sur l'**interconnaissance**.

Les personnes exclues du système sont celles que les comités de gestion méconnaissent ou dans lesquelles ils n'ont pas confiance (personne qui a eu des problèmes d'endettement, qui appartient à une autre ethnie, etc.).

³⁵ Notamment vis-à-vis de la BTM, via les AUR et ACCS (voir paragraphe "les opérateurs dans le secteur financier" de la partie contexte.

³⁶ Nous devrions plutôt écrire l'inverse : la définition adoptée par les comités de gestion englobe celle du projet. Les membres des comités de gestion ont reçu une formation sur les mesures de précaution à prendre, les risques encourus par la caisse.

Le fonctionnement des caisses nous est apparu comme assez "démocratique". Nous ne pouvons pas répondre de façon précise à la question des conséquences des caisses sur les différenciations sociales (un vaste thème qui mériterait une étude spécifique) : les caisses reproduisent-elles des formes de domination existantes au niveau du village ? Renforcent-elles des pouvoirs, des structures existantes ? Ou bien présentent-elles des nouvelles structures sociales ? Nous ne saurions répondre. Nous avons observé l'utilisation d'une caisse par une personne pour asseoir son pouvoir social, le renforcer au niveau du village et, dans une autre caisse, l'apparition de nouvelles personnes influentes (par rapport au schéma prévalant avant la création de la caisse), c'est-à-dire de personnes qui sont écoutées, respectées dans le village du fait de leurs actions dans la caisse.

- Avoir déposé le dépôt bloqué de l'année.

Nous avons visité une caisse qui demande en plus de ceux-ci des "DAT obligatoires" de 50 000 Fmg ou 25 000 Fmg³⁷ afin d'inciter les membres à déposer dans l'association (et augmenter les ressources internes de celle-ci). Cette mesure est récente (1998) et nous n'avons pas pu en évaluer la perception que les membres en ont, son impact : certains membres n'avaient pas déposé ce DAT, étant mal informés à ce sujet, d'autres n'avaient pas déposé la somme requise, ce que le comité de gestion semblait accepter.

- Ne pas être en impayé.

- Proposer une garantie matérielle.

Les biens acceptés en garantie dépendent du Règlement Intérieur de chaque caisse (voté en Assemblée Générale) et sont plus ou moins liés au montant du crédit demandé selon la caisse. Nous développons cet aspect dans le paragraphe suivant sur les garanties. Nous tenons à signaler que cette condition n'est généralement pas difficile à remplir par les membres pour l'accès au crédit, à part pour les crédits sur dossier (de montants élevés).

- Obtenir l'accord du comité de gestion pour l'octroi du crédit.

Les membres du comité de gestion suivent des formations sur la gestion du crédit (règles prudentielles). Au cours de celles-ci, ils apprennent à analyser les demandes des membres (tiré de "formation animation initiale sur la gestion du crédit", in CIDR, 1998) :

- le demandeur : la **confiance** que l'on peut avoir en lui, son **passé en terme de remboursement de crédit**, s'il a déjà d'autres crédits en cours (risque de surendettement) ;
- le jugement de l'activité : sa rentabilité par rapport au taux pratiqué, si celle-ci est habituelle et réussie par le demandeur ;
- le montant demandé : prise en compte des éventuelles ressources propres du demandeur, tenir compte de la superficie exploitée pour les crédits de campagne ;
- la durée demandée, les échéances : correspondance entre la date de déblocage et l'activité demandée, la cohérence entre la durée et l'activité, la prise en compte de la période de soudure (risque de détournement d'objet pour le déblocage, remboursement plus difficile pour l'échéance) ;
- les garanties matérielles : leur existence réelle, la valeur par rapport au montant demandé, la facilité de saisie de l'objet proposé, la possibilité de contrôle de la garantie au cours du crédit ;
- le respect du Règlement Intérieur : être membre, versement du dépôt bloqué, ainsi que celui du dépôt de garantie pour les crédits sur refinancement, autres selon les caisses.

³⁷ Pour les membres qui n'ont pas les capacités de déposer 50 000 Fmg ; l'appréciation de cette capacité est effectué par le comité de gestion.

- Pour certaines associations, depuis 1997-98, faire partie d'un groupe de caution solidaire et avoir l'accord des autres membres de son groupe.

Au moment de la formulation de la demande, le groupe doit être informé de l'engagement pris par l'emprunteur et donner son aval par une signature de tous les membres du groupe (CIDR, 1997). De plus, pour qu'un membre d'un groupe solidaire ait accès au crédit, il faut qu'aucun des membres du groupe ne soit en impayé.

La population touchée

Au regard de ces conditions, nous nous sommes interrogés sur **la population effectivement touchée** par le réseau : quels sont les habitants de la Plaine qui sont intéressés par les caisses et qui y ont accès ?

Au 31 décembre 1997, le réseau comptait 1 923 membres dont 36,6 % de **femmes** (CIDR, 1998). Le projet ne cherche pas à toucher préférentiellement les femmes. De plus, nous ne pensons pas que la recherche de ce public changerait le système : dans un ménage, la prise de décision est commune par les deux époux (voir "quelques repères sur les ménages" du contexte) et, d'après nos enquêtes, les objets de crédit pris par des femmes ne diffèrent pas de ceux pris par des hommes (crédits de campagne rizicole, de commerce, d'élevage).

99 % des membres enquêtés par le CIDR en 1996³⁸ (CIDR, 1996¹) se déclarent d'abord **agriculteurs**, quelques-uns ayant cité une activité supplémentaire (pêcheur, éleveur, commerçant). Nos enquêtes confirment ce résultat : la grande majorité des membres se considèrent avant tout **riziculteurs**. Les non-membres se déclarent à 76 % agriculteurs (CIDR, 1996¹) : il y aurait plus de commerçants parmi les non-membres par rapport aux membres. Le projet explique cette différence entre les membres et les non-membres par la vocation agricole des AECAs. Comme cette vocation a été décidée par les paysans eux-mêmes, nous mettons en doute cette explication : la forte majorité des non-membres se sont tout de même déclarés agriculteur et nous nous interrogeons sur la représentativité des non-membres enquêtés par le CIDR (seulement 40 personnes). ***Le réseau ne touche donc pas une catégorie professionnelle spécifique de la Plaine, mais la catégorie dominante (voir la partie contexte), ce qui semble assez logique compte tenu des objectifs affichés du projet.***

Toujours d'après les résultats d'enquêtes CIDR (CIDR, 1996¹), 93 % des membres interrogés habitent à moins de trois kilomètres de la caisse : les AECAs sont des **caisses de proximité**. Le projet explique ce fait par la faible cohésion sociale qui règne dans la Plaine (CIDR, 1996¹) : ce sont les gens qui constituent seuls leur groupe, qui choisissent les personnes qui feront partie de leur caisse et ces derniers ne travaillent qu'avec des proches, de la famille ou leur voisinage. Nous avons rencontré des caisses qui n'acceptaient pas jusqu'à récemment (1998) des non-villageois, même des personnes habitant à moins de 500 mètres du village. Dans une autre association, que nous avons visitée, des membres ont quitté la caisse sous la pression des autres membres car ils habitaient trop loin du village et ne respectaient pas la discipline de l'association (comme l'obligation d'assister aux Assemblées Générales) du fait de leur mauvaise information (explication donnée par le comité de gestion).

Pour des raisons de viabilité financière, le projet cherche actuellement à étendre le rayon d'action des caisses (caisse au niveau du *Fokontany*, groupes de caution solidaire - voir le paragraphe "historique" de cette partie) afin d'en augmenter le nombre de membres par caisse (et le volume d'activité) car généralement les taux de pénétration dans les villages où se situent les caisses sont élevés (comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR).

D'après le projet, le réseau touche surtout **les métayers et les locataires**, faire-valoir le plus répandu dans la Plaine (voir "les facteurs de production" du contexte), ainsi que les petits propriétaires (comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR). Les "riches", les gros exploitants ne sont généralement pas membres des caisses : ils sont souvent usuriers, ont parfois accès au crédit

³⁸ 80 membres et 41 non-membres enquêtés.

formel (BTM) et n'ont pas besoin des services que proposent les caisses. Les plus pauvres n'appartiennent pas aux caisses également : ils sont décrits par les habitants de la Plaine comme des paysans sans terre à cultiver, qui vivent du salariat agricole et de la pêche, prenant des crédits auprès des riches principalement pour la consommation (nos enquêtes) - les crédits de la caisse, essentiellement productifs, ne sont donc pas adaptés à leurs besoins - et ils ne peuvent vraisemblablement pas payer les droits d'adhésion et les dépôts bloqués. De plus, nous avons observé une **auto-exclusion des personnes "très pauvres"** : certains agriculteurs en voie de décapitalisation (comme la perte des terres en location) ont quitté la caisse, craignant de faillir au remboursement des crédits³⁹, pensant que la caisse n'était plus pour eux (comme ils n'avaient plus d'activité assez rentable pour prendre des crédits).

Nous pensons que le réseau va intégrer quelques riches à l'avenir, notamment du fait de l'attrait des crédits sur dossier pour ces derniers. Par rapport à la marginalisation des plus pauvres, une réflexion serait à mener : si l'objectif du projet est de toucher toute la population rurale, il devrait prendre en compte cette population et sensibiliser les caisses à cette catégorie de la population (une personne qui a quitté le système n'était pas au courant qu'il était possible d'emprunter à la caisse des faibles montants).

L'**adhésion** d'un habitant de la Plaine à une caisse dépend principalement de la reconnaissance de celui-ci comme une personne honnête, de confiance (notamment quant au remboursement de ses dettes) par les membres de la caisse.

De même, une fois membre, l'**accès au crédit** est conditionné par son comportement antérieur en terme de remboursement (être "bon payeur").

Le système n'a pas ciblé une population préférentiellement et a cherché à répondre aux principaux besoins de la population de la Plaine : il touche majoritairement les agriculteurs métayers/locataires, la catégorie de population dominante de la Plaine.

Les garanties

Dans ce paragraphe, nous présentons les différentes garanties, que le système prend, et les problèmes que ces dernières posent.

Nous avons distingué cinq types de garantie :

- les garanties basées sur les relations sociales : l'interconnaissance et la cohésion sociale ;
- la menace de nonaccès futur au crédit ;
- les garanties matérielles demandées aux membres ;
- l'assurance ;
- les mesures de précaution prises par le système (limitation des différents produits).

L'interconnaissance et la cohésion sociale

Situation actuelle

Nous avons vu dans le paragraphe sur les modalités d'accès que l'adhésion des membres et l'accès au crédit ont comme garantie l'interconnaissance entre les villageois. ***La cohésion sociale étant faible sur la Plaine, les habitants de la Plaine semblant peu communiquer entre eux (voir "une zone d'immigration" de la partie contexte), cette garantie reposant sur l'interconnaissance ne fonctionne que dans des groupes de faibles effectifs.***

La constitution des caisses s'est faite sur la base de groupes de personnes dans lesquelles régnaient une forte cohésion sociale et une bonne interconnaissance. Ainsi les caisses sont souvent

³⁹ Ils ont peur de ne plus arriver à rembourser les crédits. Certes le remboursement risque de leur poser problème s'ils prennent des crédits aussi élevés qu'auparavant (avant leur décapitalisation, leur appauvrissement), mais ils ne songent pas à prendre des crédits de montant plus faible, qui leur permettraient, par exemple, d'élever quelques volailles. Nous n'avons pas creusé ce point. Quand nous leur avons suggéré la possibilité de prendre des petites sommes, l'idée a semblé leur plaire et ils nous ont dit regretter de ne pas l'avoir eu (avant leur démission).

basées sur des "groupes de provenance" (voir "une zone d'immigration" du contexte) ou des groupes dans lesquels le degré de confiance est élevé et qui ont des réticences à accueillir de nouveaux membres (méfiance). Les caisses possèdent actuellement de faibles effectifs (moyenne de 47 membres par caisse au 31 décembre 1997. D'après le projet, les principales raisons de cette **stagnation des effectifs** sont les suivantes (CIDR, 1997) :

- Les membres actuels des AECAs **se méfient** des nouveaux arrivants : l'adhésion de nouveaux membres représentent une menace potentielle pour la qualité des remboursements. D'après l'Union Rive Droite (compte rendu de l'AG d'octobre 1997, *in* CIDR, 1998), cette menace est forte compte tenu du nombre élevé de "mauvais payeurs" dans la Plaine⁴⁰.
- L'habitude de travailler en groupe de taille restreinte a créé des réflexes de **fermeture du noyau de base**, qui considère avoir fait des efforts depuis plusieurs années et n'apprécient pas que des nouveaux arrivants aient les mêmes droits qu'eux. Dans une caisse, où nous avons mené des enquêtes, les membres du comité de gestion souhaitent que les nouveaux arrivants paient des dépôts bloqués plus importants car ils n'ont pas participé au capital de l'association auparavant⁴¹.
- La **nécessité d'augmenter le nombre de membres** (soit d'augmenter le volume des activités), de manière à ce que les caisses puissent se charger des frais de suivi jusqu'alors supportés par le projet, n'est pas apparue de façon suffisamment claire pour les membres. Récemment le projet a sensibilisé les responsables de caisse sur cette nécessité. Ces derniers semblent avoir compris les tenants et aboutissants de cette sensibilisation (nos enquêtes) : augmenter le volume d'activité afin de pouvoir payer les charges de suivi des caisses (préparation du départ du projet) et atteindre l'autonomie pour chaque caisse. Les caisses ont, en effet, comme objectifs de "ne plus prendre de crédits externes et que toutes les demandes soient satisfaites", de "devenir une banque et d'améliorer la vie des membres", de "devenir indépendante et d'octroyer des crédits sur ses propres capitaux", de diversifier les activités de la caisse⁴² (nos enquêtes auprès des responsables des caisses). Les caisses ont pris dernièrement (en 1998) des mesures par rapport à ce nouvel objectif d'augmenter leurs effectifs (nos enquêtes) : une caisse accepte dorénavant des non-villageois, chaque membre du comité de gestion doit intégrer deux nouveaux membres dans la caisse, des groupes de caution solidaire ont été mis en place, le comité de gestion effectue des animations dans le village afin d'informer les non-membres (organisation de journées porte-ouverte),...Cependant une caisse sur les quatre enquêtées nous a semblé réticente à cette idée d'augmenter son effectif : elle perçoit cela comme la volonté du CIDR et, comme elle fonctionne bien ainsi jusqu'à présent, elle préfère essayer d'augmenter le volume de ses activités (épargne, dépôts bloqués, crédits) sans trop augmenter le nombre de ses membres.
- L'**augmentation de la charge de travail des responsables** est citée par ces derniers comme conséquence de l'augmentation du nombre de membres. Pour motiver ces derniers et les responsabiliser par rapport à leurs fonctions dans la caisse, plusieurs associations ont adopté récemment⁴³ un système de rémunération à partir de récompenses (sommes décidées en Assemblée Générale) ou du résultat de la caisse (en pourcentage), suite au conseil du projet.

⁴⁰ Son passé est catastrophique en matière de remboursement (voir "les opérateurs dans le secteur financier" du contexte).

⁴¹ Nous pensons que la mise en place d'un plafond pour les dépôts bloqués (thème abordé dans le paragraphe sur les produits d'épargne) pourraient diminuer cette réticence vis-à-vis des nouveaux membres : les anciens atteindraient plus rapidement le plafond et verraient leurs efforts récompensés par cette exemption de paiement du dépôt bloqué.

⁴² Décortiquerie, activités de commerce.

⁴³ Depuis cette année pour une caisse créée en 1992.

- Des membres ont quitté certaines caisses. D'après le projet (CIDR, 1997), **les démissions** des membres interviennent dans les caisses qui n'ont pas été éligibles au refinancement. Nos enquêtes auprès des responsables de caisse et des membres n'ont pas révélé de tels comportements. D'autres raisons ont été invoquées pour expliquer la démission des membres : départ du membre du village, mécontentement car le membre n'a pas eu accès au crédit ou car la caisse ne répondait pas à sa demande, partialité du comité de gestion (notamment dans l'octroi des crédits), accusation à tort de retard dans le remboursement, honte suite à leur impayé, spoliation par les autres membres du fait de son retard pour le remboursement, décapitalisation du membre, non-respect de la discipline de l'association jugée trop sévère, flux d'argent pas clairs dans la caisse (détournements par les responsables), etc.. Le projet est généralement informé de tels dysfonctionnements mais ne peut les corriger directement. Nous touchons une des limites du principe d'autogestion s'accompagnant d'une intervention minimale de la structure extérieure.

Lors de nos enquêtes, nous avons ressenti un sentiment de fierté des membres et des comités de gestion vis-à-vis de leur association. Ils sont fiers d'en faire partie et même certains membres qui l'ont quittée ont émis le souhait d'y ré-adhérer (nos enquêtes). Les caisses sont un nouveau lieu de réunion, d'échanges entre les habitants de la Plaine. ***De nouveaux liens se sont tissés avec leur création, ainsi qu'un renforcement, voire la création de cohésions sociales.***

Les cohésions sociales qui existaient avant leur création semblaient faibles : les habitants de la Plaine communiquaient très peu entre eux. Nos enquêtes montrent que les membres perçoivent les Assemblées Générales comme des lieux de réunion, d'échanges d'idées, de débats. Ils ont le sentiment d'appartenir à un groupe soudé : au cours des Assemblées Générales, ils prennent conscience de la cohésion des membres, de l'union qui existe entre ceux-ci (nos enquêtes). Les caisses auraient renforcé la cohésion des groupes qui les constituent, ce qui présente des aspects positifs et négatifs pour le système : une bonne qualité de fonctionnement des caisses, mais une fermeture de celle-ci à de potentiels nouveaux membres. Une étude plus approfondie sur les conséquences de la création de caisses au niveau social (différenciation sociale, renforcement des liens, création de nouveaux liens) serait nécessaire pour pouvoir conclure sur ce point.

Dans certaines caisses, la cohésion et le lien fort qui existe entre l'association et ses membres se traduisent par une **solidarité** entre les membres (nos enquêtes) : par exemple, des membres remboursent le crédit externe d'autres membres afin de ne pas pénaliser leur association et "de lui éviter la honte vis-à-vis des bailleurs de fonds, de la banque".

Avant la création des Unions, des rencontres inter-caisses ont été organisées depuis 1993 ; ***l'objectif du projet était la création d'un sentiment d'appartenance à un "mouvement paysan" (CIDR, 1994).*** Au niveau du réseau, la cohésion entre les caisses apparaît plus élevée en Rive Gauche qu'en Rive Droite : en Rive Droite, les caisses souhaitent conserver une grande autonomie alors que les caisses de la Rive Gauche ont un fonctionnement plus uniforme, acceptant les directives de leur Union. Cette différence peut s'expliquer par une cohésion sociale plus importante en Rive Gauche du fait du plus grand enclavement de cette partie de la Plaine (voir "une zone d'immigration" du contexte). Les caisses de la Rive Gauche nous ont semblé très proches de leur Union ; le sentiment d'appartenance à un réseau y est développé. ***Le renforcement d'une telle cohésion inter-caisse laisse envisager un fonctionnement des Unions reposant sur une certaine solidarité entre les caisses.*** Quant au "mouvement paysan", nous n'avons pas assez d'éléments pour pouvoir analyser ce phénomène : les caisses favorisent les échanges entre les membres (échanges d'expériences, d'idées) et, par conséquent, elles constituent un milieu favorable à l'émergence d'un tel mouvement.

Une nouveauté dans le réseau : les groupes de caution solidaire

Le projet a choisi d'instaurer les **groupes de caution solidaire**⁴⁴ dans les caisses afin de **faciliter l'augmentation de leurs effectifs**. Cette augmentation passe par la création de nouveaux groupes de solidarité par rapport au village (les groupes étaient auparavant constitués à l'échelle du village). Nous avons vu, dans le paragraphe précédent, que la cohésion sociale fonctionne uniquement dans les groupes de faibles effectifs et l'idée du projet est de constituer des caisses qui comporteraient plusieurs groupes de cohésion sociale forte en leur sein, ce qui permettrait de dépasser l'échelle du village pour la caisse (création de caisses au niveau du *fokontany*⁴⁵ dans les zones d'extension du réseau) et d'éviter la fermeture des caisses à de nouveaux arrivants.

Dans les anciennes caisses, la formation de groupe de caution solidaire vise à lever la méfiance des membres par rapport aux nouvelles adhésions (CIDR, 1997). Ces groupes ont juste un rôle de caution solidaire (CIDR, 1998) : les membres des groupes sont des adhérents individuels, qui présentent des demandes individuelles (garanties matérielles) et à qui la caisse octroie des crédits (et non au groupe). Selon le CIDR, le risque de non-remboursement d'un emprunteur appartenant à un groupe de caution solidaire sera limité par (CIDR, 1997 ; CIDR, 1998) :

- la saisie des garanties matérielles, que certains comités de gestion ont du mal à effectuer, plus facile à réaliser par le groupe ;
- la cotisation des membres du groupe, en cas de disparition de la garantie ;
- la moins forte probabilité que tous les membres d'un même groupe quittent la zone ;
- la pression sociale plus forte entre les membres d'un groupe : la défaillance d'un des membres pénalise les autres pour l'accès au crédit ;
- la meilleure connaissance entre les membres qui doit améliorer la sélection à l'octroi des crédits ;
- le risque d'altération de ses relations avec les autres membres du groupe, qui incitera les membres à éviter de se trouver en impayé.

De notre point de vue, le principe a des limites : pour la saisie des garanties, nous ne sommes pas aussi convaincus de sa meilleure efficacité au sein d'un groupe de caution solidaire. Nous pensons que les membres du groupe vont répugner tout autant que les membres des comités de gestion à saisir les biens d'autrui⁴⁶. Par contre, la "solidarité sociale" (forte cohésion, amitié) pourrait avoir plus de poids dans un groupe de taille restreinte (5-10 personnes). S'il existe effectivement une forte cohésion sociale dans un groupe, celle-ci va certainement pousser les membres à cotiser ce qui assurera le remboursement des crédits. Si elle n'est pas effective dans un groupe⁴⁷, ce dernier risque de connaître de graves dysfonctionnements : problèmes pour la saisie, refus de se solidariser avec les autres membres.

La solidarité au sein d'un petit groupe dans lequel règne une assez bonne cohésion sociale ne nous paraît cependant pas évidente. ***L'association "groupe de caution solidaire" et "garantie matérielle individuelle" risque de diminuer la solidarité au sein d'un groupe de caution solidaire : nous pensons que les membres d'un groupe auront la tentation de se désolidariser du membre en impayé et l'obligeront à vendre sa garantie plutôt que de payer de leur poche le remboursement du crédit (par exemple, en se liguant pour faire pression sur le membre en impayé). Ce type de comportement risque à terme d'affaiblir les liens qui existaient entre les personnes d'un même groupe.***

Certes, au niveau du système, les remboursements seront meilleurs, du moins dans un premier temps. Cependant nous pensons que ce fonctionnement avec des groupes de caution solidaire sur la Plaine de Marovoay pourrait avoir des **conséquences négatives pour le système**. D'après nos observations sur le terrain, les caisses permettent la création et/ou le resserrement de liens sociaux jusqu'alors très faibles sur la Plaine. Des membres nous ont dit apprécier l'union, la cohésion qui

⁴⁴ Dont les principes sont décrits dans le paragraphe "historique" de cette partie.

⁴⁵ Cellule administrative de base.

⁴⁶ Risque d'outrage, surtout si c'est un notable dont on saisit les biens.

⁴⁷ Constitution du groupe seulement dans le but d'avoir accès au crédit.

existent dans leur caisse. Cet effet des caisses nous paraît positif pour leur fonctionnement, que le projet veut collectif, ainsi que pour leur pérennité et semble correspondre aux objectifs du CIDR (développement de stratégies collectives). Le fonctionnement des groupes de caution solidaire tel qu'il est envisagé actuellement risque d'amenuiser voire d'empêcher la création de ces liens au sein de la caisse :

- par le sentiment d'appartenance à un groupe et non plus à une caisse et le risque de tensions entre des groupes différents au niveau d'une même caisse, soit une **désolidarisation au niveau de la caisse** ;
- par une **désolidarisation au sein des groupes de caution solidaire**, notamment du fait de la présence de garantie matérielle individuelle.

Le principe des groupes de caution solidaire a reçu un accueil plus favorable en Rive Gauche qu'en Rive Droite (compte rendu des AG des Unions d'octobre 1997, *in* CIDR, 1998). Une caisse de la Rive Droite, que nous avons enquêtée, n'a pas voulu intégrer les groupes de caution solidaire dans son Règlement Intérieur : elle préfère que les personnes entrent seules dans la caisse (les membres ne voient pas les avantages dont ils pourraient tirer de ces groupes) et ne veut pas changer son fonctionnement qui a été bon jusqu'à présent (d'après les membres du comité de gestion de cette caisse). Nous avons effectivement signalé dans la partie contexte que les habitants de la Plaine sont attachés à l'**idée de responsabilité individuelle** (voir "les opérateurs dans le domaine financier"). Cet attachement présente, pour le fonctionnement des groupes de caution solidaires, le risque que les membres d'un groupe n'acceptent pas d'être sanctionnés du fait du non-remboursement d'un des membres de leur groupe (sentiment d'injustice des "bons payeurs").

Nous ne pouvons cependant pas proposer d'analyse du fonctionnement des groupes de caution solidaire du fait de leur caractère trop récent : trois caisses sur les quatre enquêtées mettaient en place des groupes de caution solidaire, dont deux caisses depuis début 1998. Les groupes ont été formés par les comités de gestion et souvent les membres ne savaient pas à quel groupe ils appartenaient, comment fonctionnaient les groupes. Cette mauvaise information risque de poser problème : si un groupe est sanctionné, les membres de celui-ci ne comprendront pas cette mesure. Cette lacune sera sûrement comblée avec le temps. Cependant, il nous semble qu'il aurait été préférable d'informer "en profondeur" au préalable les membres, de les laisser constituer seuls leurs groupes au lieu d'appliquer un peu rapidement ce mode de fonctionnement, proposé par le projet.

La menace de nonaccès au crédit

Pour se garantir du remboursement des crédits octroyés, le système menace ses membres de leur refuser l'accès au crédit s'ils ne remboursent pas correctement (à l'échéance) leurs crédits.

Pour les crédits sur refinancement, l'association se porte garant de ses membres. Si une caisse a un taux de remboursement des crédits échus un mois après échéance inférieur à 90 %, alors elle est pénalisée par un nonaccès au refinancement. ***Cette règle joue sur la pression sociale : les membres font pression sur les "mauvais payeurs" pour qu'ils remboursent leur crédit.*** Elle présente des côtés négatifs pour le système : les "bons payeurs" (qui ont remboursé à temps leur crédit) se sentent lésés; sont mécontents et certains vont quitter la caisse par mesure de rétorsion vis-à-vis de celle-ci (comm. Département SFD, CIDR). Des membres démissionnent pour retirer leurs dépôts bloqués afin de marquer leur réprobation envers la caisse et de disposer d'un fonds de roulement de substitution (CIDR, 1997). Par rapport à cette deuxième cause de démission, le projet songe à proposer une révision des Règlements Intérieurs de AECAs (CIDR, 1997) : le retrait des dépôts bloqués serait permis en cas de nonaccès au refinancement de la caisse tout en exigeant leur reconstitution (montant équivalent à celui retiré) une fois la caisse redevenue éligible. Cette mesure risquerait d'entraîner un retrait massif des dépôts bloqués des membres, soit une chute des capitaux propres de la caisse qui ne serait alors plus en mesure d'octroyer de crédits internes (notamment des

crédits de campagne pour la campagne *jeby*⁴⁸) et leur reconstitution resterait improbable (danger de non-reconstitution des ressources internes).

Pour tous les crédits, un membre n'y a pas accès tant qu'il est en impayé, mais il ne peut quitter la caisse tant qu'il n'a pas remboursé, ce qui doit limiter les départs des membres : une fois qu'un membre a remboursé, il a droit au crédit et désire en profiter. Les responsables des caisses nous ont cité l'insolvabilité des membres, le nonaccès au crédit comme causes de départ, mais nous n'avons pas rencontré d'anciens membres qui avaient quitté la caisse pour ces raisons (nos enquêtes). Leur non-remboursement est bien une cause de leur départ, mais pas du fait du nonaccès au crédit : ils ont démissionné car ils se sont sentis outragés, humiliés lors du recouvrement et ils ont ressenti un rejet de la caisse à leur vis-à-vis (ils ne sentaient pas désirés dans celle-ci).

La menace de nonaccès ne fonctionne que si le système est perçu comme pérenne par les membres : s'ils pensent que le système va disparaître, ils ne seront pas incités à rembourser. D'après nos enquêtes, les membres le perçoivent comme durable. Dans la Plaine, peu de sources de crédits formels existent (voir "les opérateurs dans le secteur financier" de la partie contexte) ce qui tend à conforter les membres dans les systèmes (CIDR, 1994) et à l'envisager sur le long terme (absence d'autres opportunités).

Les garanties matérielles

Pour tous crédits (sauf les crédits dépannage), une garantie matérielle est demandée à l'emprunteur. Les garanties acceptées dépendent du Règlement Intérieur voté en Assemblée Générale des caisses (nos enquêtes) :

- Elles sont ou non fonction du montant du crédit demandé.
- Les biens généralement acceptés en garantie sont les rizières en propriété, les boeufs, les porcs, les volailles, l'équipement agricole moyen (charrette, charrue, herse), les radio-cassettes, les vélos, les machines-à-coudre, les casseroles.
- Suivant les caisses, la récolte prochaine, les rizières prises en location, les maisons (généralement en bois) sont également acceptées ainsi que la garantie d'un pauvre par un riche.

Il est rare que les comités de gestion saisissent les biens en garantie lors du recouvrement (comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR) :

- le coût de la saisie est élevé (faire venir les autorités, frais de huissier⁴⁹) ;
- les comités de gestion n'osent effectuer la saisie.

Ainsi le critère déterminant d'octroi des crédits est la confiance (comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR) et la saisie des biens en garantie et le recours aux autorités locales restent des menaces utilisées en cas de non-remboursement. Il n'y a, par exemple, jamais eu de saisie, suivie de vente de terres (comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR). Les comités de gestion préfèrent faire pression sur les débiteurs, qui peuvent vendre eux-mêmes leurs terres. En ce qui concerne les terres, cette démarche semble préférable, compte tenu de la situation foncière de la Plaine qui doit compliquer les saisies et ventes de terres juridiquement (voir "les facteurs de production" du contexte). Dans les caisses que nous avons visitées, les comités de gestion répugnent à saisir les biens des membres. Cependant la pression sociale ne semble pas toujours suffisante pour obtenir le remboursement des crédits et le comité de gestion d'une caisse (que nous avons enquêtée) s'est résigné, au bout d'environ une année de non-remboursement, à appliquer le Règlement Intérieur (saisie et vente), mais nous ne connaissons pas les résultats de cette démarche⁵⁰

⁴⁸ Dans les caisses qui n'ont pas eu accès au refinancement, les crédits internes sont quasi-exclusivement destinés à la campagne *jeby*, de manière à palier le nonaccès au refinancement (nos enquêtes).

⁴⁹ Les huissiers prennent des commissions élevées proportionnelles au montant de la somme que l'on souhaite récupérer et parfois ne font rien (corruption - comm. Paul Picot).

⁵⁰ La mesure devait s'appliquer à la récolte *jeby*, soit en novembre 1998.

: le comité de gestion a-t-il réussi à vendre les biens saisis (vente aux enchères à la récolte *jeby* prévue) ? N'a-t-il pas rencontré une réticence des habitants de la Plaine à acheter de tels biens ? Une autre caisse s'est retrouvée dans la situation où la garantie (un zébu) était déjà vendue et ils ont alors demandé aux autorités (la gendarmerie) de faire pression sur la personne (menace plutôt que saisie par le huissier, l'appel à ce dernier étant trop coûteux).

La saisie des biens en garantie nous paraît être une condition nécessaire au bon fonctionnement de cette limitation du risque (la prise de garantie matérielle) : si les membres s'aperçoivent que leurs biens ne seront pas saisis, ils ne craindront plus les menaces et cette mise en garantie des biens aura peu de raisons d'être (pression sur le membre, humiliation de celui-ci lors des menaces de saisie). Le projet est conscient de ce fait et pousse les caisses à appliquer leur Règlement Intérieur, au risque sinon de le dévaloriser aux yeux des membres.

De plus, par rapport à cet aspect de saisie, les comités de gestion n'ont pour le moment aucun statut juridique. L'intégration du réseau des AECAs de Marovoay à la nouvelle loi sur les IFM (Institutions Financières Mutualistes) est en cours (nous développons ce point dans la conclusion de ce chapitre). L'absence actuelle de reconnaissance juridique présente un risque pour les caisses : les membres peuvent ne pas rembourser en toute légalité.

Dans les cas de crédits sur dossier, les caisses sont plus exigeantes vis-à-vis des garanties matérielles : les sommes en jeu sont beaucoup plus importantes. Nous ne disposons que peu de données sur ces crédits : ils viennent d'être mis en place (en 1997) et ne touchent pour le moment que peu de personnes (huit en 1997).

Une deuxième garantie matérielle est **le fonds de garantie** que les caisses doivent déposer à l'Union dans le cas des crédits sur refinancement. Les fonds de garantie constituent un fonds de garantie mutualiste au niveau de l'Union qui en prélève une partie ou la totalité en cas d'impayés. D'après le projet, si le fonds de garantie d'une caisse est prélevé par l'Union alors la totalité des membres de la caisse est pénalisée, ce qui les incite à faire **pression** sur les membres en impayé dans la caisse (comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR). Cependant cette pression sociale n'est effective que si ce sont les membres qui ont payé directement ce fonds car, si la caisse a versé les fonds de garantie à partir de ses fonds propres, les membres ne ressentiront pas directement la retenue des fonds de garantie. En Rive Gauche, l'Union a décidé qu'à partir de cette année (1998), les fonds de garantie seraient payés directement par les bénéficiaires et non plus les caisses. Cette mesure permettra probablement la mise en exergue de cette pression sociale présentée par le projet, mais que nous n'avons pas ressentie lors de nos enquêtes.

L'assurance

Dans l'objectif de prémunir le système d'éventuels accidents, catastrophes, deux produits d'assurance ont été mis en place.

Pour les crédits sur refinancement, à part les crédits sur dossier, il existe une **assurance-décès** depuis 1994, à partir d'un prélèvement systématique de 1% à la source des crédits. Ce fonds couvre le solde dû en cas de décès d'un membre. L'assurance-décès ne peut être appliquée aux crédits sur dossier, du fait des montants trop importants par rapport au fonds d'assurance-décès disponible, c'est pourquoi des garanties matérielles sûres sont exigées dans le cas de ces crédits (CIDR, 1997).

Le projet gère, de plus, un **fonds d'assurance-catastrophe**, mobilisable en cas de catastrophes naturelles (type dégâts des eaux) qui anéantiraient une partie de la récolte. Si la récolte rizicole est nulle, ce fonds ne sera pas suffisant pour couvrir tout le système et la seule solution reste le rééchelonnement. Le fonds d'assurance-catastrophe s'élève à 5 000 FF par caisse pour le réseau de Marovoay, provenant du budget du projet. Il a été initialement conçu pour garantir le remboursement des épargnants en cas de vol, inondation ...(comm. CIDR). Il est prévu que la gestion de ce fonds soit transférée aux Unions, une fois les modalités d'utilisation par celles-ci

définies (subvention ou crédit sans intérêt pendant une durée déterminée pour la caisse qui a subi les dommages afin de l'aider à reconstituer ses fonds).

Les mesures de précaution prises par le système

Le système a posé quelques **limites par rapport à ses produits** afin d'en atténuer les risques.

Pour les **dates de déblocage** des crédits sur dossier, par exemple, le projet maintient le déblocage après la période de soudure (en juin-juillet) afin d'éviter le risque de créer des usuriers⁵¹ (CIDR, 1997). Ce choix ne semble pas poser de problème : les crédits sur dossier sont en grande majorité utilisés à des fins commerciales et les activités commerciales ne prennent leur essor qu'à partir de août-septembre (récolte *atriatry*, puis récolte *jeby*). Quant aux crédits sur refinancement destinés à financer la faisance-valoir *jeby*, nous avons déjà soulevé le problème que pose la date de déblocage aux paysans (un retard par rapport au calendrier cultural dans certains cas) et celui que pose son avancée (période de soudure) dans le paragraphe "le crédit de campagne *jeby*".

Pour le remboursement des crédits sur refinancement, les Unions fixent des dates de remboursement plus avancées que la banque (ou le bailleur de fonds) et souvent les caisses avance encore cette date de quelques jours pour s'assurer du remboursement à échéance à l'Union et à la banque (ou au bailleur de fonds).

Pour éviter les **risques de surendettement**, le projet au début, puis la banque ou le bailleur ont fixé des **plafonds** par hectare et par membre pour les crédits sur refinancement. Ils sont décidés en Assemblée Générale des Unions. Ces plafonds augmentent d'année en année, les besoins n'étant pas couverts et aucun problème grave de remboursement n'ayant été rencontré : ils étaient de 250 000 Fmg/ha en Rive Droite et 300 000 Fmg/ha en Rive Gauche en 1997 et, de 300 000 Fmg/ha en Rive Droite et 400 000 Fmg/ha en Rive Gauche avec une limite de 2 millions de Fmg par membre (fixée par l'Union Rive Gauche - financement de pas plus de 5 hectares en Rive Gauche) en 1998⁵² (CIDR, 1998 ; nos enquêtes). Nous ne savons pas si l'Union Rive Droite impose également des plafonds par membre, mais les caisses semblent en fixer : une caisse de la Rive Droite a fixé un plafond de 750 000 Fmg/membre (nos enquêtes). Cette différence des plafonds par hectare entre les deux Unions vient de la décision de leurs membres : les besoins sont plus importants en Rive Gauche, ce qui pourrait s'expliquer notamment par le coût de la main-d'oeuvre agricole plus élevé dans cette partie de la Plaine (voir "les facteurs de production" de la partie contexte). Des responsables d'une caisse nous ont expliqué l'augmentation des plafonds par l'augmentation du prix de la main-d'oeuvre, mais nous pensons que la non-satisfaction des demandes et la prudence du système (augmentation petit-à-petit des montants) en seraient les raisons principales : nos enquêtes de ménages révèlent que les montants accordés étaient auparavant souvent inférieurs aux demandes des membres ce qui causait leur mécontentement. ***Le projet déclare avoir fait le choix des respecter des ratios prudentiels plutôt que de couvrir les besoins (comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR).*** Une conséquence de ce choix est que dans la quasi-totalité des caisses les montants des crédits ne répondent pas entièrement aux besoins.

Pour les crédits sur dossier, le plafond est de dix millions de Fmg par demandeur et le montant de l'enveloppe par association est limité au montant des fonds permanents (CIDR, 1997). Le montant total du refinancement auquel une caisse a droit est restreint à trois fois le montant de ses fonds permanents.

⁵¹ Comme les taux de la caisse sont beaucoup plus faibles (48 % annuel) par rapport à ceux des usuriers (environ 200 à 400 % par an) et qu'en pleine période de soudure, les paysans effectuant des activités nécessitant de faibles investissements, les risques de prêt (pour l'achat de biens de consommation, par exemple) d'un crédit de montant élevé est donc important pendant cette période.

⁵² En 1995, ils étaient de 100 000 Fmg/ha en Rive Gauche.

Toujours par rapport à ce risque de surendettement, le projet remarque que les caisses ne posent aucune limite par rapport au nombre de crédits pris en même temps par un membre (comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR) : certains membres prennent jusqu'à trois crédits à la fois car les cycles agricoles se recoupent. Ce phénomène est accentué par le fait que deux époux d'un même ménage peuvent prendre des crédits en même temps et par l'inexistence d'un délai de carence. Nous avons observé quelques cas de remboursement d'un crédit par un autre crédit pris auprès de la caisse (crédit interne *asara* remboursé par un crédit externe *jeby*). Nous n'avons cependant pas relevé de situation d'endettement : la situation (remboursement de tous les crédits) se rétablit généralement à la récolte *jeby* car les caisses n'octroient pas de crédit avant celle-ci et avant le remboursement des crédits externes de campagne *jeby* - soit en septembre-octobre - du fait vraisemblablement d'un manque de ressources internes (octroyées pendant la campagne *jeby* et pas encore remboursées). De plus, certaines caisses ont posé des règles (nos enquêtes) :

- ils n'octroient de crédit interne à un membre qu'une fois le crédit interne précédent remboursé ;
- deux membres d'un même ménage ne peuvent prendre de crédit en même temps.

Avec l'augmentation des fonds internes prévue des caisses, le **délai de carence** induit par le manque de ressources risque de disparaître et nous pensons qu'il serait souhaitable pour le réseau de poser des limites : *par exemple, une limitation du nombre de crédits internes pris en même temps par un membre et un plafond maximum du montant cumulé de ces crédits ou l'obligation de payer tous ses crédits à la récolte jeby avant l'octroi de nouveaux crédits, mais cette mesure risque de pénaliser les personnes qui souhaitent effectuer des activités commerciales à la récolte et qui nécessitent des fonds juste avant la récolte.*

- Dans les garanties prises par le système (pour s'assurer du remboursement de ses prêts), l'**interconnaissance entre les membres** d'une même caisse pose le problème de la taille de cette caisse : les effectifs stagnent. Pour y remédier, le projet a instauré le principe de caution solidaire au sein du système⁵³. Associé à la garantie matérielle individuelle, ce principe risque d'affaiblir les liens entre les membres d'un même groupe de caution solidaire et ne pas permettre la création/le renforcement des liens sociaux au sein de la caisse, phénomène favorable à un fonctionnement collectif de la caisse.
- La **menace de non-accès au crédit** intervient à deux niveaux :
 - au niveau de la caisse : les "bons payeurs" vont faire pression sur les personnes en impayé afin que leur caisse ait un taux de remboursement satisfaisant et répondant aux critères d'éligibilité pour l'accès au refinancement ;
 - au niveau des membres : les membres sont incités à rembourser compte tenu que, pour la plupart, ils n'ont pas accès à d'autres crédits formels (les taux des crédits informels étant nettement supérieurs à ceux de la caisse : 200 à 400 % par an).
- Pour les **garanties matérielles**, elles sont demandées surtout pour faire pression sur l'emprunteur, pour le menacer de saisie, mais la saisie est rarement effectuée, les comités de gestion y répugnant et les coûts de saisie par les autorités locales étant excessifs.
- Il existe un **système d'assurance** à deux niveaux dans le système :
 - le fonds d'assurance-catastrophe (vol des fonds d'une caisse, catastrophes naturelles), géré pour le moment par le projet, au niveau de chaque caisse ;
 - l'assurance-décès en cas de décès d'un membre afin d'assurer le remboursement de ses crédits.
- Le système a posé des **limites à ses produits financiers** afin de se prémunir contre d'importantes pertes. Elles concernent :
 - les dates de déblocage des crédits, qui tiennent compte de la période d'activité pour les objets à financer et de la période de soudure (éviter que le crédit ne soit consommé ou re-prêté comme crédit usuraire) ;

⁵³ Ce principe est instauré dans les nouvelles caisses ainsi que dans quelques anciennes caisses qui ont souhaité l'adopter.

- les plafonds, notamment pour les crédits de campagne. Ces derniers augmentent d'année en année, les besoins des membres n'étant pas encore satisfaits. Le projet a fait le choix d'une augmentation lente de ceux-ci plutôt que de la couverture des besoins (respect de ratios prudentiels).

Nous notons l'absence de délai de carence dans le système. Jusqu'à présent les caisses ont connu une période d'assainissement en fin d'année du fait de leurs ressources internes insuffisantes, mais avec l'augmentation de celles-ci, le problème de surendettement des membres risquent d'apparaître (remboursement d'un crédit par un autre).

Les procédures de recouvrement

Un système de recouvrement efficace est un moyen, pour un système, de se prémunir contre les impayés pour un système.

Le comité de gestion est censé ré-annoncé la date d'échéance 2-3 semaines avant celle-ci. Une fois qu'un membre est en retard, des **pénalités de retard** s'appliquent sur le montant restant dû, qui peuvent atteindre jusqu'à 7-8 % par mois (comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR) ; les caisses que nous avons visitées se contentaient d'appliquer les taux d'intérêts mensuels aux crédits en impayé. Si un membre n'a que quelques jours de retard, souvent la caisse ne lui applique aucune pénalité, malgré le Règlement Intérieur. Pour les crédits sur refinancement, la pénalité de retard est de 1/1 000 par quinzaine entamée (CIDR, 1998).

Par rapport à cette première pénalité, nous n'avons pas relevé de commentaires de la part des membres. Compte tenu des accords qu'ils peuvent passer avec les autres membres de la caisse (comme ne pas payer les pénalités pour quelques jours de retard), cette mesure est très "maléable" et ne soulève aucune polémique. Des responsables d'une caisse nous ont signalé que l'augmentation de la somme en impayé avec le temps (l'application des taux) n'incitait pas les membres à rembourser. Nous pensons qu'en effet ça ne les incite pas à rembourser s'ils ne sont pas convaincus de rester dans la caisse et de bénéficier de ses services à l'avenir, mais dans la mesure où ils souhaitent y rester ou, du moins, garder des bons termes avec les membres de la caisse, cette mesure les pousse à trouver le plus rapidement possible les fonds pour le remboursement. De plus, les caisses reposent sur l'interconnaissance et une certaine cohésion entre les membres, elles proposent des solutions aux membres en réelle difficulté : crédit remboursé par un autre membre que le membre en impayé remboursera plus tard, octroi d'un nouveau crédit pour qu'il puisse rembourser le premier (nos enquêtes).

Le comité de gestion donne **un délai** au membre en impayé (une semaine à quinze jours), puis est censé, au terme de ce délai, de saisir la garantie. Comme nous l'avons expliqué dans le paragraphe sur les garanties, **les membres du comité de gestion saisissent rarement les biens⁵⁴ et préfèrent exercer une pression sur les membres**, ce qui ne semble pas toujours efficace : les membres du comité de gestion se déplacent chez le membre en impayé pour réclamer le remboursement et parfois demandent à tous les autres membres de la caisse d'en faire de même. Cette pression nous paraît fonctionner dans les cas suivants (nos enquêtes) :

- les membres sont touchés par ce que disent les autres, se sentent "humiliés", remboursent pour sauver "leur honneur" et quittent l'association ;
- les membres reconnaissent leurs torts et acceptent les procédures de recouvrement ;
- les membres avaient une raison valable d'être en retard que les autres membres ont reconnue.

Elle paraît inefficace dans les cas de désaccord entre le membre et un ou plusieurs responsables de la caisse (conflits personnels), dans le cas de personnes qui possèdent un prestige social (par exemple, ancêtres renommés qui ne permettent pas aux autres d'exercer une pression sur cette personne au risque d'outrager ses ancêtres).

Une caisse que nous avons enquêtée exclut ensuite de la caisse les membres qui ont remboursé avec un long retard leur crédit (quelques mois). Les membres ont pris cette décision en Assemblée

⁵⁴ Un comité de gestion nous a dit préférer ne pas saisir les garanties matérielles, considérant que celles-ci risquent de ne pas être suffisantes pour le remboursement (nos enquêtes).

Générale. Le projet leur a désigné sa réprobation en leur disant que les exclure était un peu sévère et que ne pas donner satisfaction à la demande de crédit des membres qui venaient de connaître des impayés aurait certainement suffi.

Dans le cas des **groupes de caution solidaire**, les procédures de recouvrement diffèrent. Après échéance, la caisse donne un délai au groupe (quinze jours à un mois, selon la caisse). au terme de ce délai, si le groupe de caution solidaire n'a pas fonctionné alors le comité de gestion poursuit ses actions de recouvrement (menace, saisie et vente des garanties). Tant que le remboursement n'est pas effectué, tous les membres du groupe sont interdits de crédit. ***Nous pensons que cette mesure peut entraîner un non-remboursement de tous les membres du groupe : se sachant pénalisés et n'arrivant à effectuer le recouvrement, ils seront tentés de ne pas rembourser à leur tour.***

Certains comités de gestion font appel aux **Unions** pour appuyer leurs procédures de recouvrement des impayés et les bureaux des Unions se déplacent pour effectuer des animations dans les caisses à problème, avec des résultats significatifs (CIDR, 1998). ***Cette démarche montre le lien fort qui s'est créé entre les Unions et "leurs" caisses et "le pouvoir social" des Unions qui jouissent d'une reconnaissance vis-à-vis des membres (les membres des Unions sont des personnes extérieures au village, représentent le réseau et sont reconnus comme ayant des liens avec le système coercitif).***

Pour le **recouvrement**, la procédure la plus usitée par les responsables des caisses est la pression sociale, soit la menace verbale de saisie des biens en garantie, ainsi que le recours à la pression des membres de l'Union qui jouissent d'une certaine reconnaissance vis-à-vis des autres membres. Cependant nous pensons que ces menaces risquent de perdre leur efficacité si elles ne se fondent pas sur un passage à l'acte réel possible (saisie de la garantie).

Le système d'information

La circulation de l'information au sein du réseau est importante pour le fonctionnement du système et, en particulier, pour la compréhension, la connaissance que les membres ont du réseau, et la reconnaissance, l'acceptation de celui-ci par les membres, condition primordiale pour sa viabilité. Elle concerne plusieurs niveaux :

- la circulation de l'information au sein des caisses ;
- la circulation de l'information entre les différentes structures du réseau (caisses, Unions et projet).

Dans les caisses, le principal lieu d'échanges est les **Assemblées Générales des caisses** auxquelles assistent souvent les animateurs du projet. D'après les enquêtes faites par le CIDR en 1996 (CIDR, 1996¹), 96 % des membres interrogés trouvent les Assemblées Générales (AG) intéressantes ; les AG les aident à mieux comprendre la caisse et sont appréciées comme un lieu d'échanges. Nos résultats d'enquêtes sont similaires⁵⁵. Au cours des AG, les membres se disent informés sur le déroulement, la situation, le plan d'avenir de la caisse et sur le projet, le CIDR (nos enquêtes). Dans certaines caisses, les AG sont obligatoires et l'absence d'un membre est pénalisée par une amende (nos enquêtes).

Les **AG des Unions** permettent des rencontres inter-caisses et une circulation de l'information sur la situation des différentes caisses du réseau. Souvent les membres, du moins les membres du comité de gestion des caisses, nous ont parus bien informés sur les autres caisses. Les Unions sont également le lieu d'échanges du réseau aux échelles régionale et nationale : rencontres

⁵⁵ 96 % des membres ou ex-membres interrogées jugent les AG intéressantes.

inter-Unions, mais aussi avec les intervenants de la Plaine ainsi qu'avec les autres réseaux mutualistes de Madagascar. Nous développons ces derniers aspects dans le paragraphe "les relations avec les autres opérateurs" de cette partie.

Les **animateurs**, ou "animateurs-contrôleurs-informateurs" (comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR), sont l'interface entre le projet et les membres : ils assistent à des Assemblées Générales, effectuent des animations dans les villages et les caisses. Ils s'informent sur les caisses, leur situation, notamment via le livre des comptes tenu par le comité de gestion, les fiches individuelles de situation (crédit, épargne) de chaque membre. A leur passage (tous les 1 à 3 mois suivant la situation de la caisse⁵⁶), ils relèvent les mouvements financiers effectués dans les caisses depuis leur dernier passage et les rentrent sur ordinateur afin d'en assurer un suivi informatique. Les membres leur demandent conseil, leur exposent leurs idées et les animateurs donnent le point de vue du projet, sa position, son avis. Le choix des animateurs et leur formation est donc primordiale à un fonctionnement adéquat aux objectifs du projet : l'animateur ne doit pas se montrer trop directif, faire figure d'autorité dans les choix des membres, mais doit se placer comme conseiller, informateur sur le fonctionnement du réseau et sa situation⁵⁷. Le passage d'animateurs trop autoritaires se ressent dans la perception que les membres ont de leur caisse : l'avis de l'animateur a alors un poids très important dans leur décision, ce qui présente un danger de déresponsabilisation pour les caisses⁵⁸.

L'étude menée par le CIDR en 1996 note un **mauvais passage de l'information d'un adhérent à l'autre**. Celui-ci ne se fait pas ou peu spontanément, ce que le projet explique par le caractère individualiste des habitants de la Plaine (CIDR, 1996¹). ***Dans le paragraphe "une zone d'immigration", nous avons effectivement souligné la faible communication entre les habitants de la Plaine qui ne facilitait pas la diffusion de l'information.*** Ce faible degré d'échanges hors AG est la principale cause de non-sociétariat, d'après le projet (CIDR, 1996¹) : les villageois non-membres ne connaissent pas ou mal la caisse de leur village. Suite à cette étude, les recommandations suivantes furent émises par le projet (CIDR, 1996¹) :

- mieux cibler les animations des comités de gestion à un public non-membres ;
- faire en sorte que les adhérents soient capables eux-mêmes d'expliquer simplement le fonctionnement de leur association.

Les **formations** des membres et surtout des responsables sont un moyen d'améliorer la circulation de l'information. Un des rôles des comités de gestion est, en effet, "l'animation des membres et des non-membres sur le fonctionnement et les avantages de la caisse" (CIDR, 1998). Certaines caisses mettent depuis récemment l'accent sur cet aspect d'animation : des caisses se regroupent et organisent tous les ans des journées porte-ouverte pour sensibiliser les non-membres (nos enquêtes).

Cependant cette **fonction d'informateurs privilégiés des membres des comités de gestion** peut avoir des effets néfastes sur le fonctionnement de la caisse : des responsables maintiennent volontairement les membres dans une certaine ignorance à propos du fonctionnement de la caisse et trient, interprètent les informations en leur faveur (nos enquêtes). Ainsi, dans une caisse que nous avons visitée, des responsables détournaient apparemment des fonds et expliquaient ces "fuites de capitaux" par le prélèvement de la banque, de l'Union et du projet (taux d'intérêt élevés pour payer les frais de transaction), par les frais de déplacement qu'ils devaient effectuer pour la gestion de la caisse (aller à Marovoay). Pour déceler de tels dysfonctionnements requiert un système de contrôle adéquat. Nous abordons ce thème dans le paragraphe suivant. Une fois le problème connu par le projet reste à le résoudre. Le limogeage des responsables de la dite caisse pose des difficultés :

⁵⁶ Pour une caisse récemment créée ou une caisse en situation d'impayés élevés, leur passage se fera plus fréquent (tous les mois).

⁵⁷ Les responsables d'une caisse nous ont dit obtenir les informations sur les autres caisses de l'animateur (nos enquêtes).

⁵⁸ En cas de problème, les membres refuseront d'assumer toute responsabilité, ayant suivi à la lettre les conseils du projet, via l'animateur, et ils risqueront de tenir le projet pour responsable.

ceux-ci ont un pouvoir social et économique important dans le village et les membres n'osent aborder ce sujet en AG. De plus, le projet a peu de marge de manoeuvre : le principe de l'autogestion ne lui permet pas d'intervenir directement (ce qui risquerait d'être mal pris par les membres, leur caisse leur appartenant) et seuls les membres ont la possibilité de prendre la décision en AG de changer ses responsables. Peut-être touchons nous une limite de l'autogestion dans un tel contexte où le poids social⁵⁹ de certaines personnes les rend inaccessibles, "intouchables".

L'étude du CIDR soulève le problème du **médiocre degré d'information des membres sur les produits** et, plus particulièrement, sur **les produits d'épargne** (CIDR, 1996¹), qui nous est également apparu lors de nos enquêtes. Le projet explique ce fait notamment par le désintéressement des membres à ce qui ne les concerne pas directement et par l'idée chez les adhérents qu'ils ont une faible capacité d'épargne (CIDR, 1996¹). Nous expliquons ce désintéressement également par une mauvaise connaissance des produits et une sensibilisation inefficace : les membres ne voient pas l'intérêt d'épargner dans la caisse. Par rapport à la faible capacité d'épargne dont ils se croient dotés⁶⁰, l'idée a été véhiculée par le projet dès le démarrage du réseau ce qui n'a pas facilité le développement des produits d'épargne. Nous pensons que pour mobiliser l'épargne il serait nécessaire d'ôter de leurs esprits qu'ils n'ont pas les moyens d'épargner, de leur montrer les avantages des produits d'épargne proposés par les caisses et surtout d'acquiescer la confiance des membres pour qu'ils placent leurs sous dans la caisse. Ce travail de sensibilisation a été initié dans quelques caisses, qui voient dans l'accroissement de l'épargne de leurs membres une augmentation des ressources internes de la caisse (et une plus grande autonomie de celle-ci). A propos du crédit équipement, nous avons observé une très mauvaise connaissance des membres de ce produit et même des responsables. Pourtant il semble que des animations ont été menées par le projet : n'ont-elles pas atteint leur cible ? Ont-elles été comprises ? Ou, ce produit intéresse-t-il peu les membres ?

Le **système d'information** du réseau repose essentiellement sur les Assemblées Générales : AG des caisses et AG des Unions. Entre le projet et le réseau, l'information circule par les animateurs.

Un des problèmes auquel est confronté la circulation de l'information est la faible communication entre les habitants de la Plaine. La formation des membres et, en particulier, des membres des comités de gestion semble être le moyen adopté par le projet pour résoudre ce problème.

Le système de contrôle

Le système est doté de deux types de contrôle pour déceler d'éventuels dysfonctionnements :

- un contrôle interne effectué par la caisse ;
- un contrôle externe réalisé par le projet.

Dans les caisses, il existe un **contrôle "interne"** effectué par les membres du comité de gestion et, en particulier, le contrôleur (voir figure X sur l'organigramme d'une AECA). Le poste de contrôleur a été créé vers 1995 (nos enquêtes) afin d'alléger, nous supposons, les charges du contrôle externe effectué par les animateurs du projet. Les membres du comité de gestion sont bénévoles, ce qui pose le problème de la concurrence avec leurs activités personnelles. Ils risquent de se désintéresser, de se lasser de leurs fonctions dans la caisse. Afin de les responsabiliser par rapport à leur travail dans la caisse, certaines caisses les rémunèrent ou du moins rémunèrent le caissier et le contrôleur, dont les fonctions doivent être suivies de façon plus assidue pour la bonne marche du système : enregistrement des opérations, billettage et contrôle de ceux-ci. L'idée de les rémunérer proviendrait du projet (nos enquêtes). De plus, le projet note un problème de temps mais

⁵⁹ Les ancêtres de la famille des responsables ont fondés le village, dans le cas présenté.

⁶⁰ Qui est certainement exact mais le fait qu'ils en soient conscients n'a pas aidé le développement de ces capacités ; le fait qu'elle soit faible est alors considéré comme une fatalité qui ne peut évoluer.

aussi un problème de compréhension dans la gestion et le suivi des crédits : les caissiers remplissent peu le tableau de bord, n'en ayant pas le temps et n'en voyant pas l'utilité (comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR). Un effort sur la sensibilisation dans la formation des caissiers au suivi et contrôle des caisses (les faciliter par une bonne tenue des comptes) semble nécessaire.

Ce système de contrôle interne a des limites : comme nous l'avons vu, dans les groupes constituant les caisses règne souvent une forte cohésion sociale et, les membres du comité de gestion et le caissier peuvent s'avérer être de connivence ce qui ôte toute efficacité à la fonction de contrôle interne. Le contrôle externe est là pour déceler les défaillances de ce dernier ainsi que pour permettre au projet de suivre les caisses (situation, évolution).

Le **contrôle externe** est effectué par les animateurs du projet. Ces derniers détaillent les comptes (livres de comptes des caisses), contrôlent à posteriori les octrois de crédit (critères, bénéficiaires, objets). Ils ont recours à des outils informatiques (fichier de suivi des crédits, des remboursements, de l'épargne). Lors de nos enquêtes (en juin-juillet 1998), les animateurs étaient au nombre de six pour le réseau de Marovoay (45 caisses). Jusqu'à cette année, les contrôles avaient généralement une fréquence mensuelle, mais avec l'apparition du contrôleur et une fois un bon niveau technique atteint par celui-ci (maîtrise de ses fonctions), les passages des animateurs se sont espacés (bimensuels voire trimestriels dans des caisses que nous avons enquêtées). L'objectif du projet est une fréquence trimestrielle des passages :

- afin de diminuer les coûts de suivi : dans le paragraphe "une population ethniquement hétérogène" du contexte, nous avons vu que la densité moyenne de l'habitat, l'état des infrastructures représentaient des coûts élevés de fonctionnement auxquels il faut ajouter le coût de la main-d'oeuvre (salaires des animateurs, qui sont diplômés de l'Université) ;
- pour responsabiliser les membres des comités de gestion et le caissier qui risquent de se reposer sur l'animateur si celui-ci passe trop fréquemment (CIDR, 1998).

Nous pensons que ce système de contrôle présente quelques imperfections : l'animateur n'a de relations qu'avec les membres du comité de gestion et le caissier et risque de ne pouvoir déceler des détournements effectués par ces membres. Le projet reconnaît que le système de contrôle présente quelques lacunes : pour le perfectionner, des "contrôles d'échantillonnage" seraient souhaitables, c'est-à-dire le contrôle de membres au hasard et la vérification de l'octroi des crédits (comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR). Ce type de contrôle permettrait, par exemple, de déceler les faux crédits pris par le caissier non révélés à l'échéance du crédit. Le projet ne met pas en place un tel système du fait de ses coûts trop élevés.

Le système de suivi-évaluation

Le suivi et l'évaluation de la bonne marche du système permet de déceler les éventuels problèmes qui pourraient s'avérer néfastes à sa viabilité.

Le CIDR a adopté une démarche type "**recherche-action**" pour la mise en place et le fonctionnement du réseau des AECAs : ils expérimentent des méthodologies et des outils, les évaluent et recherchent constamment l'amélioration du système. Ainsi, des missions d'évaluation sont régulièrement effectuées par le CIDR et le Conseiller Technique Permanent (expatrié CIDR sur le projet) est tenu de présenter un rapport trimestriel sur l'état d'avancement du réseau à leur bailleur de fonds (la KFW).

Au niveau des caisses, le suivi-évaluation est réalisé par **les animateurs** en même temps que les contrôles et ses résultats (utilisation de l'outil informatique) sont répercutés au moment des Assemblées Générales (comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR). Comme nous l'avons évoqué précédemment, ce système de suivi est confronté à certaines limites : ils n'ont pas accès directement aux membres⁶¹, ce qui peut s'expliquer par les coûts très élevés et la faible rentabilité

⁶¹ Ils ne peuvent suivre, par exemple, les objets réels de crédit, comme nous l'avons décrit dans le paragraphe "le crédit de campagne *jebby*" de cette partie.

(coûts par rapport aux résultats pour le système) d'un tel suivi. Pour corriger les biais de ces suivis (pas d'accès direct aux membres, manque de recul), le CIDR réalise des études d'impact auprès des membres et non-membres. Le réseau a bénéficié d'une telle étude en 1996 (CIDR, 1996¹).

Ces démarches représentent certes d'**importants coûts** (travail de saisie des données, de synthèse, missions d'évaluation, études d'impact), mais permettent une remise en question du système, une **adaptabilité** de celui-ci aux nouvelles situations (réponse rapide aux problèmes) et une certaine **anticipation des éventuels dysfonctionnements**, ce qui évite les coûts que ceux-ci auraient engendrés. Après le départ du projet (prévu fin 1999), le CIDR compte continuer à assurer un certain suivi via notamment les missions d'évaluation et surtout "le service commun d'appui", structure privée qui remplacera le projet à l'avenir. Les perspectives d'avenir du réseau sont analysées dans la conclusion de ce chapitre.

Nous avons ressenti une certaine appréhension des responsables de certaines caisses et de certains membres par rapport au départ prochain du CIDR : les caisses ne se sentent pas prêtes, craignent l'apparition de dysfonctionnements avec ce départ. Ils perçoivent de manière positive le projet, le suivi effectué par ce dernier et les caisses en semblent encore très "dépendantes"⁶², peut-être du fait de cette "proximité" avec le projet que le système de suivi-évaluation leur procure.

Relations avec les intervenants de la région et les autres SFD de Madagascar

Le système n'assure qu'une fonction financière. Il a été créé afin de doter les habitants de la Plaine d'un outil financier. Il s'est avéré que les principaux besoins de ces derniers concernent l'agriculture. Le système n'assure cependant aucune fonction technique d'appui à la production et ne désire pas en assumer, la jonction d'une fonction technique à une fonction financière présentant des risques pour sa viabilité⁶³.

Cependant, pour **la sécurisation et le renforcement du système**, le projet pense qu'il est nécessaire que les paysans sortent d'un système agricole de survie notamment par **la stabilisation, voire l'augmentation, des rendements**⁶⁴ (comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR). La situation est effectivement "à risque" : nous avons souligné, dans le paragraphe "les facteurs de production" du contexte, une paupérisation de la population était à prévoir si la productivité agricole ne s'améliorait pas. Le financement des intrants et des équipements représente un moyen pour atteindre cet objectif, mais, selon le projet, un travail d'information, de vulgarisation doit être préalable à ceux-ci (comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR). ***Le système ne peut agir seul et le projet recherche à mettre en place une dynamique avec les divers intervenants (sensibilisation, vulgarisation, formation, approvisionnement,...).***

L'OCIM, **Organe de Concertation et d'Information de Marovoay**, créé en avril 1998 à l'initiative du projet (voir "les autres opérateurs" du contexte) est un lieu de concertation des différents intervenants dans la région de Marovoay, qui mènent en particulier des réflexions sur les facteurs de blocage de l'augmentation des rendements. Au sein de l'OCIM, cinq groupes de travail se distinguent (comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR) :

- développement local communal (maires) ;
- crédit équipement et intrants ;
- liste noire ;
- environnement ;
- Système Riziculture Intensive (SRI).

Une "**liste noire**" informatisée ou centrale des risques, issue d'un accord entre les différents intervenants dans le domaine financier de la Plaine (Marbour, la BTM et les AECA), permet de

⁶² Elles ne se sentent pas capables de faire face aux difficultés sans l'appui du projet (notre sentiment).

⁶³ Par exemple : suite à une vulgarisation d'un itinéraire technique réalisée par le projet, la récolte s'avère mauvaise, alors les paysans risquent fort de refuser de rembourser le système, le projet étant considéré responsable de cette mauvaise récolte.

⁶⁴ Dans le paragraphe "les principaux problèmes de la production rizicole" de la partie contexte, nous avons abordé ce problème de baisse des rendements.

repérer les personnes en impayé dans chaque système et d'éviter d'octroyer plusieurs crédits aux membres (risque de surendettement). Ainsi, un membre en impayé auprès d'un système financier formel de la Plaine n'aura pas accès au crédit dans les autres systèmes. Les membres en seront d'autant plus incités à rembourser leur crédit. Nous ne pouvons conclure sur l'opérationnalité et l'efficacité de cette liste, mise en oeuvre depuis juin-juillet 1998.

Dès le démarrage du réseau, le projet a cherché à établir des **partenariats**, notamment avec les autres intervenants de la zone, clause nécessaire à la pérennisation du système (CIDR, 1994). Dans les choix méthodologiques initiaux figuraient déjà la recherche d'une articulation avec le système financier traditionnel ainsi que la recherche de collaboration avec la FIFABE, jugeant l'intervention du projet complémentaire des actions dans les villages de la Direction sur l'Intensification de la Production de la FIFABE (CIDR, 1990).

A la demande du CIDR, qui cherchait à **diversifier son portefeuille** trop concentré sur l'activité rizicole, le Projet d'Appui de l'Elevage à Cycle Court (PAECC) a démarré en 1994. A la suite de ses enquêtes auprès de membres et de non-membres (CIDR, 1996¹), le CIDR avait conclu à la nécessité de rationaliser et de "professionnaliser" l'activité d'élevage pour diminuer les risques liés à cette activité (forte mortalité) et les appréhensions des comités de gestion à financer celle-ci. Dès le démarrage du PAECC, une collaboration avec le projet a été réalisée (CIDR, 1998) :

- En 1995, un membre du comité de gestion fut formé par caisse. L'objectif était que cette personne forme à son tour les autres membres en termes d'élevage à cycle court. Les personnes formées n'ont pas rempli leur rôle de relais et les résultats furent insatisfaisants.
- Début 1998, un protocole de coopération a été signé entre le PAECC et le CIDR, concernant la création de "caisses éleveurs" et le développement des crédits élevage à cycle court dans les autres caisses du réseau.

Les membres initiaux des "caisses éleveurs" sont les membres des associations d'éleveurs, dont l'activité principale reste la riziculture et qui sont donc intéressés par les produits habituels proposés par les caisses. Ces caisses bénéficient de l'appui du PAECC en termes de formation et de suivi pour les activités d'élevage à cycle court. Pour financer l'élevage, elles reçoivent des refinancements : un deuxième déblocage de fonds a eu lieu en juin 1998 (après le premier de mars pour le financement de la campagne *jebby*). Trois caisses ont ainsi été créées début 1998, mais nous n'avons pas porté notre étude sur celles-ci compte tenu de leur caractère trop récent.

En ce qui concerne la **commercialisation des produits**, le projet ne juge pas ce facteur comme bloquant (comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR) : les agriculteurs arrivent toujours à écouler leurs produits. Certes mais à quelles conditions ? Nous pensons qu'un moyen de renforcer le système serait l'amélioration de la commercialisation des produits, qui s'accompagnerait d'une augmentation des revenus des ménages. Le financement des collecteurs locaux, via les crédits sur dossier, appartient plus au souci de diversification des produits du projet qu'à celui de meilleurs services de commercialisation pour les agriculteurs. *Une réelle prise en compte de ce problème de commercialisation, par la recherche de partenaires commerçants, par la mise au point de greniers villageois ou de partenaires intéressés par cette élaboration, serait certainement bénéfique à termes pour le réseau.*

La recherche de partenaires s'effectue également **au niveau national**. Les présidents des Unions étaient membres de l'ADMMEC, Association de Développement du Mouvement Mutualiste d'Epargne et de Crédit, créée en 1993, dont le but était de contribuer au développement du mouvement mutualiste à Madagascar ainsi qu'à la promotion des mutuelles d'épargne et de crédit (brochure sur les "Statuts de l'APIFM"). Cette association a évolué en association professionnelle, selon le cadre prévu par la loi : l'**Association Professionnelle des Institutions Financières Mutualistes** (APIFM), créée en mars 1998. Les membres de cette association sont les suivants :

- AECA TAFITA Marovoay (Union Rive Droite) ;
- AECA AVOTRA Marovoay (Union Rive Gauche) ;

- URCECAM Vakinankaratra ;
- URCECAM Amoron'i Mania ;
- URCECAM Bongolova ;
- OTIV Caisse Ecole Toamasina ;
- OTIV Caisse Ecole Ambatondrazaka ;
- FITIA - Firaisamparitry ni Tiavo.

Dans le cadre de cette association, le réseau entretient des relations avec les autres systèmes mutualistes de Madagascar, échange ses expériences avec ces derniers. L'une des fonctions de cette association est la représentation et la défense des intérêts professionnels des membres au niveau national et international. Ensembles, les membres réfléchissent à leur institutionnalisation (cadre législatif). Ce dernier point est approfondi dans la conclusion.

Conclusion : le financement de l'agriculture par les AECA

Le réseau des AECA de Marovoay finance principalement les **activités agricoles**. Cette orientation s'explique par :

- le principe d'autogestion sur lequel reposent les AECA : les membres définissent eux-mêmes l'objet et les modalités de crédit. Les produits financiers reflètent leurs besoins et leurs contraintes.
- l'activité économique dominante de la Plaine, qui est la riziculture. Le financement de la riziculture (principalement de la campagne *jeby*) apparaît comme le principal besoin de financement de la Plaine.

Les **produits financiers** proposés par le réseau concernent majoritairement des crédits de court terme (6 à 9 mois), de faible montant (généralement inférieur à 1 million de Fmg/bénéficiaire) et destinés au financement des campagnes rizicoles. Le crédit équipement (matériel agricole) a connu jusqu'ici un faible succès : il semble peu adapté au contexte de la zone (taux élevé, apports personnels importants, zébus non financés...). Son portefeuille étant très concentré (crédits de campagne rizicole), le système cherche à diversifier ses produits financiers dans une perspective de pérennisation (diminuer les risques liés à la production rizicole, augmenter le volume des activités) : il vient de mettre au point un crédit destiné à financer des activités productives à court terme qui nécessitent des financements de montant important (collecte de paddy, bar, élevage intensif de cochons...).

Les **risques** liés au financement de l'agriculture sont limités par le système par (liste non exhaustive) :

- la recherche de la diversification de son portefeuille (mise au point de produits financiers non liés directement à la production rizicole) ;
- la recherche de partenariats auprès d'intervenants de la Plaine pour qu'un appui à la production soit assuré ;
- la mise au point d'une centrale des risques avec les autres intervenants dans le domaine financier de la Plaine qui octroient également des crédits de campagne ;
- la gestion d'un fonds d'assurance-catastrophe, mobilisable, par exemple, en cas d'inondation (si quelques caisses sont touchées ; si l'ensemble du réseau l'est, ce fonds sera insuffisant à couvrir tous les frais et la solution envisagée par le projet est alors le rééchelonnement) ;
- la demande d'un apport personnel pour les crédits équipement de montant important ;
- la fixation de plafonds par hectare cultivé et bénéficiaire pour les crédits de campagne rizicole afin d'éviter les risques de surendettement ;
- l'interconnaissance entre les membres d'une même caisse : connaissance des superficies cultivées des autres villageois, de leur récolte potentielle et de leur capacité de remboursement ;

- le raisonnement des dates de déblocage et de remboursements des crédits : les remboursements s'effectuent à la récolte et les déblocages ne se situent pas en pleine période de soudure.

Afin que la lecture du présent rapport soit plus agréable, nous avons fait figurer les idées maîtresses de chaque paragraphe en *gras italique*.

Nous nous sommes exprimés en Fmg tout au long du rapport : à 1 FF correspondait 960 Fmg en juillet-août 1998.

Un glossaire, situé en annexe, propose une traduction de divers termes malgaches que nous avons décidé de laisser tels quels dans le texte en raison de leur signification particulière et de la difficulté de les traduire en français.

Nous avons écrit nos propositions en *italique* de manière à ce que le lecteur les distingue aisément de l'analyse.

Introduction

Nous avons choisi de présenter les deux systèmes financiers dans deux chapitres distincts pour des raisons de clarté : compte tenu des contextes fort différents dans lesquels ces deux systèmes se sont développés et de leurs disparités au niveau de leur fonctionnement, la comparaison systématique dans chaque partie du rapport se serait avérée difficile à suivre pour le lecteur. Chacun des chapitres abordant chaque système séparément se divise en trois parties :

- le contexte : nous avons cherché à relever les spécificités de chacune des zones étudiées sur le thème du financement des besoins qui y prédominent;
- la présentation de l'institution
- les résultats des enquêtes de ménages.

Nous définissons les activités agricoles comme tout ce qui touche à sa production et à sa valorisation dans la mesure où elle est faite par l'agriculteur. Certaines activités de commercialisation, comme la vente de ses produits par un agriculteur, entrent donc dans le champ de nos investigations.

Premier chapitre :

Les Associations d'Epargne et de Crédit Autogérées de la Plaine de Marovoay

Contexte

Dans cette partie, nous avons tenté de dégager les principaux besoins de financement de la région de Marovoay ainsi que les contraintes qui pèsent sur d'éventuels financements de ces besoins. A propos des contraintes, nous nous sommes questionnés sur les sources de revenus existantes et les risques que pose le financement notamment par l'intermédiaire de caisses villageoises d'épargne et de crédit, telles que les Associations d'Epargne et de Crédit Autogérées mises en place par le CIDR¹.

1. Introduction : présentation de la zone d'étude

La Plaine de Marovoay se situe au Nord-Ouest de Madagascar, à environ 100 km de Mahajanga, chef-lieu du *Faritany* (province) :

↳ Carte 1 la région de Mahajanga

La région d'étude fut délimitée sur la Plaine de Marovoay par les zones dans lesquelles se trouvaient des caisses de plus de deux ans d'existence, de part notre sujet d'étude :

↳ Carte 2 de la localisation des Associations d'Epargne et de Crédit Autogérées de la Plaine de Marovoay

La zone d'étude concerne quasiment toute la Plaine de Marovoay, soit les plaines de la Basse Betsiboka. Cette région est traversée par le fleuve Betsiboka, qui la divise en deux : la Rive Droite où se situe la ville principale de la Plaine, Marovoay, et la Rive gauche dont l'accès est plus difficile (nécessité de traverser le fleuve). Un système de canaux permet l'irrigation à partir de la Betsiboka et fait de la plaine un des grands périmètres irrigués de Madagascar avec 15 390 ha de superficie irrigable (rive droite et rive gauche comprises).

Pour une meilleure compréhension du contexte actuel de la Plaine de Marovoay, l'encadré 1 présente une chronologie avec quelques dates et événements clefs qui eurent lieu durant le dernier siècle :

↳ Encadré 1 : petite chronologie de la Plaine de Marovoay

La Plaine se caractérise par une population ethniquement hétérogène, mais par une forte homogénéité des activités de ses habitants : les parties 2 et 3 tentent de dégager les conséquences de ces caractéristiques sur les besoins de financement et sur la mise en place de financements de tels besoins (avec, par exemple, la création de caisses villageoises).

En partie 4, nous analysons les autres activités et les autres sources de revenus par rapport à notre questionnement initial. Puis, toujours dans la même optique, nous présentons les différents opérateurs présents sur la zone.

2. Une population ethniquement hétérogène

La Plaine compte environ 122 000 habitants, répartis en 24 400 ménages (FIFABE, 1996 - la taille moyenne d'un ménage est estimée à 5 personnes). La population est jeune avec 57 % de moins de 20 ans et 37 % de personnes âgées entre 20 et 60 ans. La population connaît un accroissement positif sur la Plaine, qui pourrait, à terme, augmenter la pression foncière (division des terres entre les enfants du défunt, femmes comprises).

¹ Ces dernières seront décrites et analysées dans la partie suivante de ce chapitre.

Nous n'avons pas obtenu de données sur la densité de population. Les habitants de la Plaine vivent dans des villages d'environ 500 à 2 000 habitants (villes non comprises), situés de 1 à 5 km les uns des autres (source : nos enquêtes). ***Cet habitat groupé mais de densité moyenne représente une contrainte pour la mise en place d'un réseau financier formel du point de vue des coûts de fonctionnement (coûts de transaction, de suivi, d'information), surtout si l'on considère l'état assez désastreux des routes et des pistes - certaines zones sont inaccessibles en saison des pluies.***

2.1. Une zone d'immigration

L'ethnie originaire de la Plaine est celle des *Sakalava*, qui ne représente aujourd'hui plus que 10 % de la population de la Plaine et dont l'activité "traditionnelle" est l'élevage extensif de zébus. Actuellement la région est peuplée à **90 % de migrants**.

Les *Merina* ou Mernes furent les premiers migrants : ils mirent progressivement en valeur les marécages des plaines de la Basse Betsiboka à partir de 1825 (Droy, 1996), accompagnés des *Betsileo* qui étaient recherchés pour leur savoir-faire en matière riziculture.

Les aménagements de la Plaine se poursuivirent durant le XIX^{ème} siècle par de grandes sociétés qui firent appel à des salariés agricoles pour assainir les plaines, construire les infrastructures hydro-agricoles et mettre en valeur les terres des plaines. Les migrants arrivèrent dans le but de trouver un emploi salarié, puis vers 1965 afin d'y trouver des terres, un système d'accès à la propriété ayant été mis en place par la COMEMA (voir l'encadré sur l'historique).

Les migrants venaient de toutes les provinces de Madagascar, dont les ressources financières faisaient défaut. Ils étaient à la recherche d'un travail rémunérateur afin de rapatrier les fonds vers leur région d'origine. Encore actuellement, des "migrants installés", nés sur la Plaine (2^{ème}-3^{ème} génération), rapatrient leurs capitaux vers leur région d'origine, notamment lors des cérémonies funéraires. Les capitaux ne sont donc pas réinvestis dans la Plaine : il y aurait une "fuite" de ceux-ci. Cependant, ces dernières années, des familles de migrants s'installent réellement sur la zone : elles y construisent leur tombeau, marque d'une installation définitive. Cette tendance est principalement due aux mariages "mixtes" de plus en plus fréquents et dont les deux époux sont de deux ethnies différentes et ne peuvent pas prétendre aux tombeaux de leurs ancêtres respectifs, situés dans les régions d'origine de leur famille.

Les migrants sont venus seuls, ils ont été individualisés à l'époque des grandes sociétés² et ils ne se reconnaissent que par leur appartenance à leur groupe d'origine. Les habitants de la Plaine ont développé peu de relations entre eux. L'entraide, par exemple, semble peu répandue : comme le souligne Cécile Lapenu et Manfred Zeller (1998), les dons - organisation sociale au sein du village, transferts entre générations, etc.- sont relativement faibles sur la Plaine de Marovoay et traduiraient une faible ampleur des mécanismes de solidarité, en termes d'échanges de biens ou d'argent. ***Nous relevons cependant une différence entre les deux rives (nos enquêtes) : en Rive Gauche, l'entraide et la solidarité nous paraissent un peu plus développées (prêt de matériel agricole entre voisins, prêt de terre à ses enfants, aide pendant les travaux) alors que les comportements individualistes semblent dominer en Rive Droite.*** Cette différence s'expliquerait par le plus grand isolement de la Rive Gauche.

Les habitants entretiennent des relations avec les autres principalement lors des enterrements, des rapatriements de corps vers les régions d'origine. Ils se sont regroupés par origine, mais au sein d'une origine plusieurs clans coexistent, d'où l'absence de communauté sur la Plaine.

La population vit regroupée en villages qui sont constitués d'habitants d'ethnies différentes et qui constituent des groupes par provenance (ethnie).

Nous avons observé une faible communication, peu d'échanges d'information entre les habitants d'un même village. Pour un système financier, cette quasi absence de circulation d'information risque de présenter d'importants coûts (information, animation, formation).

² Les grandes sociétés leur attribuaient des terres individuellement, ce qui a contribué, à notre avis, à l'individualisation des cellules de production, soit des ménages (à un ménage correspond une exploitation).

Du fait de la diversité ethnique et de la stratégie individualiste des migrants, la cohésion sociale s'avère faible au niveau des villages et, obtenir une entente, une envie de travailler ensemble peut s'avérer difficile. La création de caisses villageoises³ s'est reposée dans certains cas sur les "groupes de provenance" dans la mesure où les effectifs de ceux-ci sont suffisamment importants. Cependant une telle constitution des caisses pose le problème de la viabilité de ces dernières : lors de nos enquêtes, nous avons visité des caisses⁴ qui n'arrivaient à augmenter le nombre de leurs adhérents du fait de la réticence des membres actuels à accueillir des personnes d'ethnie différente de la leur (manque de confiance).

Une des difficultés, qui se pose à la mise en place de caisses villageoises, est la création d'une dynamique collective au sein de ces villages pluri-ethniques, qui pourrait à terme déboucher sur une certaine cohésion des villageois-membres.

2.2. Un taux d'alphabétisation élevé

La population se caractérise par un taux d'alphabétisation élevé : en juillet 1996⁵, 72 % des habitants possédaient un niveau primaire ou supérieur et 28 % étaient illettrés (CIDR, 1996¹).

Les coûts de formation, d'information d'un éventuel système financier seront amoindris par cette alphabétisation importante dans la région. De plus, la présence dans les villages de nombreuses personnes alphabétisées peut diminuer également les coûts de gestion : les bénéficiaires présentent les capacités de gérer le système en partie, voire complètement⁶ (autogestion), ce qui limiterait les coûts de fonctionnement du système.

Certains villages de la Rive Gauche présentent de faibles taux d'alphabétisation (d'environ 50 % - estimation d'après nos observations et enquêtes), probablement dû à leur isolement et, dans ce cas, trouver des personnes capables de gérer une caisse peut s'avérer plus problématique.

2.3. Une population composée majoritairement d'agriculteurs

D'après les enquêtes exhaustives de l'Observatoire de Madio - Madagascar Dial Instat Orstom - dans deux villages de la Plaine (Droy, 1996), l'activité principale est l'agriculture pour 94,4 % des ménages, le secteur tertiaire (commerçants, employés de l'administration) pour 4,1 % d'entre eux et l'artisanat (tailleur, menuisier, etc.) pour les autres. Ces pourcentages sont sans doute un peu surestimés en ce qui concerne les activités agricoles car ils ne concernent que deux villages et ne prennent pas en compte les villes ou villages de taille importante où les activités tertiaires et d'artisanat doivent être plus développées. L'activité principale de la majorité de la population reste l'agriculture.

Par conséquent, les principaux besoins de financement risquent d'être fortement liés aux **activités agricoles** effectuées sur la Plaine.

Cependant, nos enquêtes auprès de personnes ressources⁷ révèlent que les activités principales des ménages diffèrent suivant l'ethnie d'appartenance.

Les migrants de la Côte Est (*Betsimisaraka*) et du Sud Est (*Antaimoro*, *Antaifasy*, *Antaisaka*, *Tsimiety*) ainsi que les migrants des Hauts Plateaux - qui semblent être majoritaires en nombre sur la Plaine - ont pour activité principale la **riziculture**, qu'ils associent généralement à du petit élevage (porcs, volailles). Les migrants des Hauts Plateaux, *Merina* et *Betsileo*, sont les moins arabisés et paraissent comme les plus spécialisés dans l'élevage porcin. De plus, les *Merina* détiendraient le petit commerce dans les villages de la Plaine.

³ Les Associations d'Epargne et de Crédit autogérées.

⁴ des associations d'épargne et de crédit autogérées, pour être exact.

⁵ Enquêtes menées en 1996 par le CIDR auprès de 121 personnes de la Plaine (hommes/femmes, membres/non-membres des Associations d'Epargne et de Crédit Autogérées).

⁶ Une formation à la gestion est alors nécessaire. Comme leur nom l'indique, les AECA fonctionnent avec le principe de l'autogestion des caisses par les bénéficiaires.

⁷ Personnel de la FIFABE travaillant sur la zone depuis de nombreuses années, équipe du CIDR.

Les *Antandroy*, ethnie originaire du Sud de Madagascar, cultivent peu le riz. Leur spécialité est la culture d'arachide sur les collines (*tanety*) ou les terres de décrue (*baiboho*). Leur système de production est plus diversifié par rapport aux autres ethnies : ils cultivent du riz, de l'arachide, du manioc, des lentilles et des patates douces ; ils effectuent le commerce de poulets (collecte et commercialisation) et possèdent d'importants troupeaux de bovidés. Leur vécu quotidien étant réduit au minimum pour des raisons culturelles⁸ (maison, vêtement, alimentation, etc.), ils possèdent une forte capacité d'épargne. Les *Antandroy* se trouvent près des berges, en bordure du périmètre. Constitués en groupes assez soudés, ils sont souvent isolés (géographiquement et socialement) par rapport aux autres groupes ethniques dont le système de production est axé sur la riziculture.

L'autre ethnie spécialisée dans l'élevage bovin est l'ethnie d'origine de la Plaine, les *Sakalava*, qui s'était retirée à la périphérie du périmètre, la riziculture n'appartenant pas à leur système de production "traditionnel". Certains se sont toutefois lancés dans la riziculture et tentent une "reconquête" des terres.

Les *Karana* ou Indo-pakistanaï - qui sont arrivés sur la Plaine au début du siècle (suite à une importante sécheresse au Nord de l'Inde) - ont été dépossédés de leurs terres en 1970 (voir l'encadré sur l'historique de la zone). Ils détiennent actuellement la majeure partie des commerces en ville (boulangerie, pharmacie, station service, transport, commerces en gros, etc.). Ils sont les grands collecteurs de paddy sur la Plaine et détiennent la plupart des décortiqueries. Ce groupe est totalement isolé des autres⁹ et son organisation semble très cloisonnée.

Pour les différentes cultures et différents élevages pratiqués dans la zone, nous pensons qu'il conviendrait d'analyser à quel moment les paysans nécessitent des financements, pour quels objets et quelle est l'importance de cette demande afin d'évaluer si le financement de celle-ci serait rentable pour un système financier¹⁰.

Cette première présentation nous permet d'identifier le principal besoin de financement sur la zone, que nous allons détailler dans la partie 3 : la riziculture. Les autres activités seront abordées dans la partie 4.

2.4. Quelques repères sur les ménages

La majorité des ménages est constituée de familles mononucléaires strictes (les deux époux, leurs enfants et quelques fois d'autres parents tels que les grand-parents, des neveux et nièces). La prise de décision et la gestion de la trésorerie s'effectuent **en commun** par les deux époux. Dans certaines familles, des enfants mariés ou en âge de l'être habitent toujours chez leurs parents. Nous avons alors observé deux cas de figure :

- l'individualisation de l'enfant, qui gère seul son propre budget et ses activités. Souvent il cultive des terres de ses parents avec un contrat de métayage.
- l'intégration de l'enfant dans l'unité de production parentale. Il fait alors encore partie du ménage de ses parents.

Quelques cas de polygamie s'observent, notamment chez les riches *Sakalava*. Dans les familles polygames, les femmes gèrent un budget autonome : chaque femme a des activités propres (élevage, culture, etc.), en plus des activités communes (travail sur les parcelles de l'époux,...), qu'elle gère seule.

Dans les ménages mononucléaires, la division des activités semble quasi inexistante (nos enquêtes). La division s'opère pour les activités secondaires, telles que le tressage de nattes (effectué par les femmes), la menuiserie (activité masculine). Quant au commerce, les femmes s'occuperaient plus

⁸ A la mort d'un *Antandroy*, tous ses biens sont détruits (maison, meubles, zébus,...) et ces derniers ne recherchent pas à se construire des maisons en dur, à s'installer confortablement. Nous ignorons les tenants et aboutissants de cette pratique (passage sur terre jugé peu important ?).

⁹ "racisme" de part et d'autre : les Malgaches se disent exploités par les *Karana* et ces derniers traitent les Malgaches de "bon-à-rien".

¹⁰ Notre étude ne nous permet pas d'analyser ce dernier point.

des petites activités commerciales (épicerie, épi-bar, etc.) et les hommes des commerces plus importants (collecte, transport, etc.), mais la gestion du budget reste commune. Une étude sur le partage des crédits entre les membres d'un ménage révèle que l'utilisation spécifique d'un prêt formel est conjointement décidée par le mari et son épouse à Madagascar (Zeller, 1997).

Ainsi, cibler préférentiellement les femmes pour développer certaines activités serait peu justifié dans cette zone : les femmes investiraient leur argent dans les besoins de leur ménage (la nourriture en période de soudure, les activités agricoles, etc.) au même titre que les hommes, les décisions étant prises ensemble. En matière de financement, les besoins ne sont pas différenciés entre les hommes et les femmes.

3. La riziculture, au centre de l'économie de la Plaine

3.1. Introduction

De part l'histoire de la Plaine et la culture malgache, le riz (production, transformation et commercialisation) représente la base économique de la Plaine.

Depuis le début du siècle, les aménagements successifs réalisés sur les plaines de la Basse Betsiboka sont entièrement destinés à la riziculture¹¹ (CIDR, 1990).

La culture du riz et sa consommation sont emprunts d'un fort aspect culturel à Madagascar : le riz est à la base de l'alimentation de la majorité des Malgaches, qui en produisent dès qu'ils le peuvent. Ils craignent de ne pas avoir de riz dans leur assiette à tous les repas, ce qui se traduit par "l'obsession de la rizièr" (recherche de rizières à cultiver, des moyens matériels et financiers pour les cultiver - AHT, 1989).

La riziculture représente l'activité principale des ménages de la Plaine, mais également leur source de revenu principale.

↳ Tableau 1 sur la part des différentes sources de revenus dans le revenu total par région

Les cultures représentent 49,6 % du revenu total de la région de Marovoay et 80 % du revenu agricoles (uniquement les cultures) provient du riz :

↳ Tableau 2 : revenu agricole mensuel et des dépenses en intrant, par culture et par région (1995-96)

Dans la région de Marovoay, le surplus commercial provenant de la vente de paddy/riz s'élève jusqu'à 87 % des ventes totales agricoles d'un ménage rural (tableau sur le revenu agricole mensuel et Minten et al, 1998¹). Les autres cultures, telles que le maïs et le manioc, sont principalement autoconsommées.

Ainsi la vente de riz est la **principale source de revenus monétaires** des habitants de la Plaine et le financement des travaux rizicoles la principale demande de crédit des villageois (CIDR, 1990)

3.2. Le milieu physique et les différentes cultures rizicoles

Le climat, de type tropical sub-humide, est caractérisé par la succession de deux saisons (FIFABE, 1996) :

- la saison des pluies, de novembre à avril, chaude (novembre est le mois le plus chaud : 29 °C) ;
- la saison sèche, d'avril à octobre, plus "fraîche" (juillet est le mois le plus froid : 24 °C).

La pluviométrie moyenne est de 1 500 mm / an, mais les précipitations se concentrent entre décembre et mars (1 288 mm en moyenne).

¹¹ Dans les années 50 et 60, la production rizicole était constituée de riz de luxe, "l'Ali Combo", destiné à l'exportation (CIDR, 1990).

Les plaines de la Basse Betsiboka, situées dans le delta intérieur de la Betsiboka, sont inondées en saison pluvieuse, de janvier à mars. Le débordement de la Betsiboka a un triple effet positif : il s'accompagne d'apports alluviaux fertiles, il est indispensable pour lessiver les sols sodiques et rendre aptes à la riziculture chaque année 2 600 ha de zones salées (CIDR, 1990) et, il s'avère efficace pour l'élimination des mauvaises herbes par leur submersion ainsi que pour celle des prédateurs (FIFABE, 1997°).

Nous distinguons **trois périodes de culture rizicole** selon la maîtrise de l'eau et le niveau topographique :

- la saison principale, nommée "**Vary Jeby**", pendant la saison sèche (de mai à octobre), après évacuation de l'eau d'inondation. La culture du riz doit être irriguée tout au long de son cycle. Les rizières *jeby* se situent sur les terres les plus basses de la plaine, évacuées en dernier.
- la saison intermédiaire, appelée "**Vary Atriatry**", comprise entre mi-février et août, qui bénéficie des eaux de pluie au début du cycle et doit être irriguée en fin de cycle pour amener le riz à maturation. Les parcelles *atriatry* se trouvent sur les terres irrigables les plus hautes, pour lesquelles le niveau d'eau diminue le plus rapidement et le cycle est alors plus avancé par rapport au riz *jeby*.
- la saison de riz pluvial, qui comprend le "**Vary Asara**"(rizières) et le riz de **tanety** (collines), de décembre à janvier (cycle de 6 mois), sur des champs non inondés pendant la saison des pluies. Les parcelles *asara* peuvent être dotées d'une irrigation d'appoint (sources), d'après nos enquêtes. La différence entre le riz *asara* et le riz de *tanety* réside dans le fait que le premier, cultivé dans les rizières, est repiqué en janvier-février et que le second est semé (baton-enfouisseur) en décembre dans les champs de *tanety* (nos enquêtes).

↳ Figure 1 : calendriers culturels et besoins de financement

D'après le Projet Madio (Madio, 1997), la culture de riz serait possible toute l'année sur la plaine, mais on observe qu'une seule culture annuelle par type de terroir. En effet, l'inondation des terres irrigables en saison des pluies et l'absence d'irrigation des terres *asara* et de *tanety* en saison sèche ne permettent qu'une seule culture annuelle sur une même parcelle. Suivant la position (topographique et par rapport au réseau hydro-agricole) de ses terres, un agriculteur effectuera une à trois campagnes rizicoles chaque année.

Comme nous avons pu le constater en introduction (partie 3-1), le riz est au cœur de l'économie des ménages, les autres productions étant faibles. Ainsi **la période de soudure** sur la zone est intimement liée aux différentes périodes de culture rizicole : les mois de février et de mars sont les plus difficiles car les ménages ont des difficultés à se nourrir et doivent commencer les travaux des grandes cultures rizicoles (*atriatry* et *jeby*).

Mise à part l'alimentation des familles pendant la période de soudure, les besoins de financement concernent surtout les **campagnes jeby et atriatry**, dont les récoltes représentent 71,1 % du revenu agricole des ménages d'après le tableau sur le revenu agricole mensuel (cahier 13). Ils sont localisés au début de chaque campagne rizicole, la récolte et le battage (± le décorticage) étant directement financés par le produit obtenu. **D'après nos enquêtes, les principaux besoins cités sont des financements pour le paiement de la main-d'oeuvre lors du nettoyage et du repiquage des rizières.**

Le nettoyage de la rizière peut être de divers types selon les moyens (zébus, équipement, argent) et la sensibilisation de l'agriculteur à cette étape de l'itinéraire technique :

- Certains agriculteurs effectuent la piétinage, essentiellement animal dans la zone. Quelques rares opérateurs privés (gros propriétaires, commerçants) possèdent un tracteur (à roue-cage), mais peu d'agriculteurs font appel à leurs services, compte tenu de leurs prix élevés (30 000-50 000 Fmg par heure pour la location de tracteur, d'après nos enquêtes). Le piétinage animal

n'est guère plus développé sur la zone, vu le faible effectif des bovidés (150 000 Fmg le piétinage d'un hectare, d'après nos enquêtes).

- La majorité des paysans effectue une préparation sommaire du sol (Droy, 1997) qui consiste à couper ou arracher à la main les plantes aquatiques (pratique appelé "désherbage" par les agriculteurs de la zone) ensuite entassées sur les diguettes. Quelques agriculteurs passent ensuite la herse ; ils considèrent que ce passage remplace le piétinage (nos enquêtes). Les plantes ne sont pas enfouies et les sols pas travaillés.
- Quelques agriculteurs labourent leurs rizières avec une charrue, puis passent la herse, matériels qu'ils louent ou possèdent (pratique plus répandue en rive gauche dans la région).

3.3. Les facteurs de production

Nous présentons par la suite les principaux facteurs de production concernant la riziculture afin de préciser les besoins de financement pour cette activité et les contraintes d'un tel financement.

3.3.1. La terre

Le passage des sociétés coloniales au COMEMA, puis à la FIFABE (voir encadré de la chronologie) s'est traduit par une situation foncière complexe : il est difficile d'identifier avec précision les tenanciers des parcelles et la composition des exploitations (CIDR, 1990). La Plaine se caractérise par **une absence de titrage des terres**. L'acceptation des terres comme **garantie** par un système financier risquerait de poser un problème et la vente de ces dernières (absence d'un cadre juridique).

Actuellement AGRAR¹² - bureau d'études allemand, ingénieur conseil de la FIFABE dans le cadre du Projet Rizicole Basse Betsiboka financé par la coopération allemande (comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR) - effectue un recensement parcellaire dans le but de titrer les terres du périmètre : selon eux, l'absence de sécurisation foncière représente un frein à l'intensification. Ils recherchent les propriétaires "initiaux" des terres - certaines terres appartiennent encore à d'anciens colons, au domaine domanial (Etat, FIFABE, etc.) - alors qu'une titularisation des droits d'usage serait plus simple. Les paysans perçoivent cette opération négativement : selon eux, le personnel de la FIFABE désire récupérer des terres pour leur usage personnel. ***Cette opération de sécurisation foncière, certes nécessaire dans la région, risque de dégénérer en conflits entre les actuels exploitants des terres et les prétendants aux titres, et de créer un climat d'insécurité foncière défavorable à un système financier proposant des produits aux agriculteurs.***

Bien que le métayage soit interdit depuis 1975, cette pratique semble extrêmement répandue dans la région. Le **faire-valoir indirect** (location et métayage) domine : en rive droite, la majorité des exploitants sont des locataires ou métayers et, en rive gauche, ceux-ci représentent un peu moins de 50 % des exploitants (nos enquêtes). Le faire-valoir direct domine en Rive Gauche et les paysans y cultivent des superficies plus importantes par rapport à la Rive droite : la pression foncière est moins forte en Rive Gauche qu'en Rive Droite.

Le statut de **locataire** semble être préféré à celui de métayer par les paysans ; il serait plus rentable pour l'exploitant. Les propriétaires louent apparemment leurs terres lorsqu'ils ont des problèmes de liquidités (maladie, exhumation,...). D'après nos enquêtes, les prix de la location d'une rizière *jeby* irriguée oscille entre 100 000 et 500 000 Fmg/ha/an (les prix des locations étant plus élevés en rive gauche, où la propriété est plus répandue). Les contrats de location se font généralement sur plusieurs années, jusqu'à 10 ans, ce qui procure une certaine sécurité pour le locataire. ***La location sur de longues durées apporte une certaine assurance au locataire, qui peut***

¹² Agrar Und Hydrotechnik.

alors proposer la terre qu'il loue comme garantie ; en cas de problème, il pourra sous-louer celle-ci.

Cependant les contrats étant informels, les locataires ont peu de droits et un locataire peut perdre sa terre louée si le propriétaire vend celle-ci avant la fin du contrat de location, par exemple (un cas observé lors de nos enquêtes). Le titrage des terres apporterait une certaine protection juridique des locataires.

Lors des enquêtes, les agriculteurs ont cité l'achat et la location de terres comme besoins de financement : ils souhaitent augmenter leurs revenus en augmentant leur superficie cultivée (augmentation de leur production). La location représente une demande de financement dans cette logique extensive, mais également une source de revenu pour les propriétaires ou les locataires qui sous-louent ou donnent en métayage.

Nous avons rencontré divers arrangements pour le **métayage** :

- le "métayage 50/50", dans lequel le propriétaire fournit les semences, se charge du piétinage, paie les redevances pour l'eau et fournit les nattes pour le battage (CIDR, 1990). La récolte est divisée en deux entre le métayer et le propriétaire. Cependant nous avons rencontré surtout des contrats dans lesquels le propriétaire ne fournissait que les semences : avec l'augmentation de la demande de terres, les conditions seraient de plus en plus défavorables aux métayers (CIDR, 1990).
- le "métayage 75/25", moins répandu sur la Plaine et dans lequel le propriétaire ne fournit rien mais les $\frac{3}{4}$ de la récolte reviennent au métayer. Ce contrat apparaît comme plus avantageux pour les métayers et il est plus apprécié par ces derniers. D'après nos enquêtes, il semble plus répandu en Rive Gauche qu'en Rive Droite (du fait de la pression foncière moins importante en Rive Gauche ?).

Contrairement aux locataires, les métayers ne peuvent proposer les terres qu'ils cultivent en garantie. De plus, les revenus du métayage sont moins importants pour le métayer par rapport à la location. Ce statut apparaît comme plus précaire - excepté pour les enfants en métayage sur la propriété de leurs parents (en attendant d'hériter). Les paysans accèdent souvent d'abord au métayage à leur arrivée, puis ils recherchent à exploiter des terres en location avant d'accéder à la propriété : le faire-valoir foncier permet une première caractérisation de la pauvreté ou de la richesse des ménages de la Plaine.

Pour l'héritage, les femmes sont aussi bien loties que les hommes : elles héritent au même titre que ceux-ci. Au cours de nos enquêtes, nous avons rencontré des veuves ou des divorcées qui géraient leur propre exploitation.

Dans cette région à dominante agricole (et même rizicole), l'accroissement positif de la population risque à terme d'accentuer la pression foncière qui peut s'accompagner d'une paupérisation de la population, si la productivité agricole ne s'améliore pas. D'après Claude Randrianarisoa et al (1998), le niveau de la maîtrise de l'eau des rizières représente une contrainte pour l'augmentation de la productivité agricole et l'augmentation de la production agricole en général.

3.3.2. L'irrigation

La superficie irrigable sur les plaines de la Basse Betsiboka est estimée à 15 390 ha (CIDR, 1990). Durant la décennie 1970-80, le réseau hydro-agricole de la Plaine s'est fortement dégradé (Droy, 1997). La réhabilitation du réseau fut engagée en 1983 sur des fonds de la KFW (institution financière de la coopération allemande), à la condition que la gestion et l'entretien du périmètre soient transférés aux paysans usagers, regroupés en **Association d'Usagers de Réseaux (AUR)**. La structuration des usagers en association est engagée depuis 1989. Les réseaux secondaires et tertiaires sont actuellement à la charge des associations. La FIFABE, société semi-publique chargée

de la gestion du périmètre depuis 1974, entretient les réseaux primaires sur des fonds alloués par l'Etat (Droy, 1997). Cependant le pourcentage des rizières irriguées tend à diminuer :

↳ Tableau 3 sur le pourcentage des terres irriguées il y a dix ans et actuellement

Cette diminution s'expliquerait par la **dégradation des infrastructures** hydro-agricoles ainsi que par l'extension sur de nouvelles rizières difficilement, voire pas du tout, irrigables (*asara* - Minten et al, 1997).

Sur le réseau, l'alimentation en eau est effectuée par deux systèmes (FIFABE, 1996) :

- l'alimentation **gravitaire** (par retenue, par prise au fil d'eau, par captage) ;
- l'alimentation **par pompage** (pompe fonctionnant au gasoil).

La Plaine est dotée de 9 stations de pompage, dont 8 fonctionnelles (une station ne fonctionne plus). Lors de notre passage en juillet 98 dans un village, la station était en panne depuis le début de la campagne *jeby*. D'après nos enquêtes, un démarrage de la pompe en juillet au lieu d'avril s'accompagne d'une baisse de rendement de plus de 1 tonne par hectare : il est de 800 kg par hectare au lieu de 2-3 t/ha.

Pour les terres irriguées par pompage, les redevances sont plus chères et l'alimentation en eau plus irrégulière (rupture d'approvisionnement en gasoil, pannes mécaniques,...), ce qui affecte les rendements rizicoles :

↳ Tableau 4 des rendements rizicoles en fonction du système d'irrigation

L'entretien et la gestion (voire la réhabilitation) des réseaux par les usagers constituent une demande de financement, plus importante dans le cas de l'irrigation par pompage (carburant, entretien de la pompe, réparation de la pompe, etc.).

La mauvaise maîtrise de l'eau (dégradation du réseau, station de pompage défectueuse, etc.) présente un risque pour des crédits destinés à des investissements productifs dans la riziculture : affectation des rendements, production rizicole instable.

3.3.3. La main-d'oeuvre

Comme nous l'avons évoqué dans la partie 3-2, les principales demandes de financement concerne la main-d'oeuvre pour le "désherbage" (nettoyage manuel des rizières) et le repiquage. Compte tenu de la relative homogénéité des terres de la Plaine, tous les riziculteurs installent leur riz au même moment (campagne *jeby*). La rapidité de l'installation du riz, une fois le niveau de l'eau d'inondation diminué, conditionne fortement les rendements obtenus. L'agriculture étant majoritairement manuelle, les riziculteurs de la région vont avoir besoin de main-d'oeuvre au même moment. Quasiment tous les riziculteurs ont besoin d'employer de la main-d'oeuvre pour pouvoir installer rapidement leur riz *jeby* et *atriatry*. Ces **goulots d'étranglement** en mars-avril et juin sont accentués par le fait que les tâches sont séparées entre les hommes et les femmes : le "désherbage" est un travail masculin et le repiquage n'est effectué que par les femmes. Le coût élevé de la main-d'oeuvre sur la Plaine illustre cette demande importante en main-d'oeuvre : une demi-journée de travail (de 7-8 h à 14 h) coûte de 3 000 à 5 000 Fmg (3000-4000 Fmg en Rive Droite et 5000 Fmg en Rive Gauche¹³), soit le double par rapport au Vakinankaratra.

L'accès au crédit des paysans ne peut lever cette contrainte de main-d'oeuvre, mais il rendrait possible l'installation à temps ¹⁴ de la rizière de paysans, obligés de trouver un acheteur pour leurs animaux ou d'amasser suffisamment d'argent en travaillant eux-mêmes comme main-d'oeuvre agricole avant de pouvoir préparer leurs rizières.

¹³ Cette différence entre la Rive Droite et la Rive Gauche peut s'expliquer par l'enclavement plus important de la Rive Gauche (accès difficile) et par les plus grandes superficies cultivées par exploitant de ce côté du fleuve.

¹⁴ par rapport au calendrier cultural.

3.3.4. L'équipement agricole

Les paysans possèdent un équipement de base, manuel : bêche (*angady*), fauçille, coupe-coupe, natte (pour battre le riz),... Peu possèdent ou même utilisent des équipements moyens tels que charrue, herse, charrette, sarleuse ou brouette : dans les villages d'enquêtes du Projet Madio (Droy, 1996), moins de 10 % des ménages possèdent ou louent une herse ou une charrue, 25 % possèdent une charrette et les investissements en matériel agricole s'élèveraient au faible montant de 15 000 Fmg par ménage agricole en 1993-94.

La **faible mécanisation** de l'agriculture sur la Plaine pourrait s'expliquer par le faible effectif du troupeau bovidé, dû à la rareté des pâturages dans la région : la FIFABE (1996) dénombre 4 350 boeufs de trait et 1681 charrettes, 724 herses, 640 herses détenues par 13 732 exploitations agricoles. Nous pourrions proposer comme autre explication la faiblesse de l'offre et les coûts élevés du matériel agricole qui le rendent inaccessibles à maints agriculteurs, mais, d'après nos enquêtes, ce serait plutôt **la faiblesse de la demande** qui engendrerait une offre faible et des coûts élevés : dans certains villages, des menuisiers savent construire des herses, des charrues et charrettes, mais ils sont très peu sollicités et vivent de la riziculture. D'après nos enquêtes, la plupart des paysans disent vouloir s'équiper en matériel agricole (lorsqu'on leur pose la question) mais ajoutent qu'il n'achèteront des équipements (zébus de trait, herse, charrue, charrette) qu'après une bonne récolte rizicole et que pour le moment ils n'en ont pas les moyens. Ainsi il existe une demande pour l'acquisition d'équipements agricoles assez conséquente mais **la demande solvable** serait beaucoup plus faible. Une troisième explication serait le manque de vulgarisation, de sensibilisation sur ce sujet.

La demande de financement pour l'achat d'équipement agricole est actuellement faible dans la région de Marovoay. Nous pensons qu'il serait intéressant de se questionner sur la rentabilité des équipements actuellement disponibles sur la Plaine, compte tenu des pratiques culturelles mises en oeuvre par les paysans¹⁵. Si les services de vulgarisation de la Plaine (la FIFABE) effectuaient des actions dans ce domaine (pratiques culturelles, équipement), une augmentation de la demande serait à prévoir.

3.3.5. Les intrants agricoles

D'après un rapport de la FIFABE portant sur le crédit rural (1997¹) la demande de financement pour l'achat d'intrants est quasi inexistante, du fait d'un manque de vulgarisation et de la non-connaissance des sources d'approvisionnement par les agriculteurs.

↳ Tableau 5 sur l'utilisation des engrais minéraux au niveau des fermes

↳ Tableau 6 sur l'allocation des engrais chimiques

La Plaine de Marovoay se caractérise par un taux d'adoption des **engrais minéraux** par les producteurs de 2 % et les engrais ne sont alloués qu'à la culture de riz irrigué.

↳ Tableau 7 sur la répartition des producteurs selon le type d'engrais utilisé

Les agriculteurs n'utilisent que de l'urée comme engrais chimique, qu'ils octroient à leur pépinière de riz (0,9 % des terrains reçoit de l'urée). Nos données d'enquêtes confirment cette observation : l'achat d'engrais n'a été mentionné qu'une seule fois (sur 118 cas) comme objet de crédit et il concernait de l'urée, destinée à la pépinière alors en carence d'azote.

Le **faible taux d'adoption** s'expliquerait par (Randrianarisoa et al, 1998) :

- les risques de maladie : d'après Claude Randrianarisoa et al (1998), les agriculteurs de la Plaine craignent les attaques de viroses du riz qui ne peuvent être maîtrisées et qui détruisent jusqu'à

¹⁵ Coût élevé de l'investissement par rapport aux superficies cultivées (certains enquêtés ont déclaré cultiver une superficie trop faible pour acquérir des équipements agricoles), par rapport aux rendements ?

- 100 % de la récolte. D'après nos sources (enquêtes), contrairement à ce qu'avance Claude Randrianarisoa et al, il n'y aurait pas de problèmes phytosanitaires graves sur la Plaine.
- les surfaces "importantes" cultivées (par rapport à d'autres régions de Madagascar comme le Vakinankaratra).
- le prix élevé des engrais et / ou le prix élevé des produits vivriers. Nous pensons que la capacité d'investissement des paysans étant faible (faible pouvoir d'achat), ces derniers ne peuvent acheter des quantités suffisantes d'intrants pour que ceux-ci soient rentables pour eux (augmentation de rendement non significative).

De plus, la carence de fournisseurs d'intrants dans la région nous paraît être une explication supplémentaire à ce faible taux d'adoption : d'après le CIDR (1998), "Marbour est actuellement le seul fournisseur potentiel d'intrants".

↳ Tableau 8 sur le pourcentage de ménages utilisant des semences améliorées

Le taux d'adoption des **semences** améliorées de riz irrigué est relativement élevé dans la région : d'après Claude Randrianarisoa et al (1998), les actions continues des services d'appui au producteur et de la recherche ont pu approvisionner les producteurs en nouvelles variétés, notamment résistantes aux maladies du riz (virose). D'après notre étude, peu de paysans utiliseraient de véritables semences améliorées¹⁶ : ils prélèvent généralement sur leurs stocks et n'en achètent pas. Cette dernière remarque est confirmée par la présence d'une offre très faible dans la région : outre la société Marbour, le seul fournisseur est le Centre Multiplicateur de Semences de Tsararano qui ne produit que quelques dizaines de tonnes par an.

Bart Minten et al (1997) remarque que ce taux est en baisse depuis une dizaine d'années et la principale raison invoquée par les producteurs est le prix jugé trop élevé, cet effet du prix étant d'autant plus marqué que l'achat de semences coïncide avec la période de soudure pour la campagne *jeby* :

↳ Tableau 9 sur les raisons de non-utilisation de semences améliorées

Dans les objets de crédit et les besoins de financement, les intrants (engrais, semences) n'ont pratiquement pas été évoqués (une seule fois pour les engrais et une seule fois pour les semences sur 118 cas de crédits agricoles) ; la demande de financement pour ces objets est quasi-inexistante. Malgré leur présence ancienne - plus de 10 ans d'encadrement par la FIFABE - les services de vulgarisation semblent inefficaces, mais le circuit de l'approvisionnement peu performant (problèmes d'infrastructures, de circulation de l'information, coûts de transactions élevés, faible nombre de fournisseurs), la faible disponibilité des produits dans la région sont également en cause.

Les paysans de la Plaine prennent le minimum de risques : ils n'investissent que dans la main-d'œuvre. Cette stratégie d'investissement minimal ne permet pas de contrecarrer la baisse des rendements rizicoles observée sur la Plaine.

3.4. Les principaux problèmes de la production rizicole : la maîtrise de l'eau et la baisse des rendements

Isabelle Droy (1997) constate une mauvaise maîtrise de l'eau sur une grande partie du périmètre, notamment liée à l'état de dégradation des infrastructures, une grande partie du réseau n'ayant pas encore été réhabilitée. A ce problème de dégradation s'ajoute celui du dysfonctionnement des **associations d'usagers de réseaux** (AUR). Le passage d'une gestion étatique des réseaux à l'organisation de celle-ci par les associations des usagers fut difficile

¹⁶ Les paysans nomment semences améliorées des semences issues de leurs champs ou de celui du voisin (échanges) qui provenaient au départ de semences issues du Centre Semencier ou autres. Ils renouvellent peu leurs semences par l'achat de semences véritablement améliorées et leurs "semences améliorées" sont déjà quelque peu dégénérées.

(absence d'étude préalable sur la zone à la création de ces associations ; manque de formation, de suivi des membres des associations ; etc.). La création de telles associations est très complexe sur la Plaine de Marovoay compte tenu de la diversité ethnique de la population, de l'éclatement du parcellaire, de la lutte pour l'eau et de la complexité de la situation foncière, source de conflits (Droy, 1997). En effet, les AUR des villages que nous avons visités fonctionnaient plus ou moins bien selon la cohésion sociale, le dynamisme et la motivation des paysans membres, leur "honnêteté" (problèmes de détournements de fonds). Dans deux villages (sur quatre visités), l'AUR avait été sujette à des détournements soit par les dirigeants de l'association (les élus), qui étaient les riches, les notables du village (prise de pouvoir par ceux-ci), soit par le trésorier de l'association. En plus de ces problèmes de malversations, les réseaux d'irrigation par pompage sont fréquemment perturbés pendant la campagne rizicole (*jebby*) : approvisionnement irrégulier de carburant et de lubrifiant, dû à une mauvaise gestion des fonds par le comité de gestion, auquel s'ajoutent des pannes de pompes (pompes âgées).

Dans une analyse sur les déterminants des rendements rizicoles, Bart Minten et al (1997) remarque que l'infrastructure hydro-agricole a un effet important sur les rendements dans le grand périmètre de Marovoay : une augmentation de la zone irriguée de 10 % augmenterait les rendements moyens rizicoles de 12 à 15 %.

La mauvaise maîtrise de l'eau a des causes techniques et sociales. Une amélioration de celle-ci (réhabilitation du périmètre, suivi des AUR, formation de leurs membres, etc.) permettrait une **augmentation des revenus** par hectare des paysans de la Plaine.

↳ Tableau 10 sur le rendement moyen pour différents types de riz il y a dix ans et l'année dernière (= 1997)

Sur la Plaine de Marovoay, les rendements ont diminué pour tous les types de riz durant ces dix dernières années. Nous venons de voir que l'irrigation était un facteur déterminant pour les rendements. Cette baisse peut s'expliquer aussi en partie par la baisse de **fertilité des sols** :

↳ Tableau 11 sur le changement de la fertilité du sol dans les dix dernières années (pourcentage des communautés)

La cause principale de cette baisse serait la quantité de sable, de plus en plus importante au fil des ans. Le sable, charrié par la rivière, se déverse dans les plaines. Cet ensablement croissant serait dû à un accroissement de l'érosion du sol des champs des collines ou à travers les canaux d'irrigation (Minten et al, 1997) :

↳ Tableau 12 sur l'ensablement des rizières

D'après Isabelle Droy (1996), l'ensablement des rizières serait provoqué par le déboisement incontrôlé du bassin versant de l'Ankarafontsika. La FIFABE (1997°) observe que cet ensablement s'accompagne d'une baisse des apports fertilisants des crues.

Cette baisse de la fertilité des sols n'est pas contrecarrée par des apports en éléments fertilisants du fait du faible effectif des bovidés dans la région (engrais organique) et de la faible utilisation d'engrais chimiques (voir partie 3-3-5).

Minten et al (1997) observent que la Plaine de Marovoay est relativement bien dotée en services de vulgarisation. De plus, Randrianarisoa et al (1998) constatent aucun rôle majeur de la vulgarisation sur l'accroissement des rendements rizicoles. Or les enquêtes IFPRI-FOFIFA n'ont évalué que l'accès à la vulgarisation et non son efficacité. Bien que présents sur la Plaine, les services de vulgarisation agricole (la FIFABE) souffrent de dysfonctionnements : certains agents détourneraient les objets (champs de démonstration, semences améliorées, etc.) à leur profit, auquel s'ajouterait un problème de circulation de l'information, de diffusion des techniques.

La baisse des rendements rizicoles, qui semble se poursuivre, va affecter les revenus des ménages, surtout si elle s'accompagne d'une augmentation de la pression foncière. Si elle n'est pas enrayée, un affaiblissement des systèmes financiers présents dans la région serait à prévoir : de moindres quantités commercialisées engendreront de plus faibles revenus monétaires par ménage, soit de plus faibles capacités de remboursement et d'investissement, ce qui favorisera la chute des rendements. En 1996-97, l'Institut de Promotion de la Nouvelle Riziculture a démarré un projet de promotion du SRI ou Système de Riziculture Intensive dans la Plaine. Le SRI a permis une augmentation des rendements dans d'autres régions de Madagascar (Vallois, 1996), comme sur les Hauts Plateaux, mais il se heurte à plusieurs problèmes dans le périmètre de Marovoay :

- une mauvaise maîtrise de l'eau qui rend difficile un repiquage des plants à moins de quinze jours,
- un goulot d'étranglement pour la main-d'oeuvre agricole au moment du nettoyage (désherbage)-repiquage *jeby* qui ne permet pas une augmentation de la charge de travail à cette période,
- la très faible proportion d'agriculteurs qui possèdent une sarceuse mécanique.

Pour stabiliser, voir augmenter les rendements, certains agriculteurs cherchent ou chercheront à intensifier leur riziculture (surtout par le travail actuellement, équipement, intrant) et nécessitent/nécessiteront des financements pour cela. Cependant un appui de la vulgarisation agricole favoriserait cette recherche (notamment pour les intrants, l'équipement et la maîtrise de l'eau). L'autre voie pour éviter une chute de leurs revenus est l'extensification avec l'augmentation des surfaces cultivées, mais celle-ci va se heurter à la saturation foncière à termes, surtout pour la riziculture irriguée. Comme nous l'avons vu dans la partie 3-3-1, cette stratégie nécessite également des financements (location/achat de terres). Ces deux scénari supposent une demande rizicole suffisante pour absorber une augmentation de la production à Marovoay sans faire chuter les prix au producteur : Madagascar est globalement déficitaire en riz, sa production nationale de paddy diminue d'année en année¹⁷ et Marovoay est l'un de ses "greniers à riz".

3.5. La commercialisation du riz

Avant la libéralisation des prix, qui eut lieu à partir de 1986 dans la région, les **mouvements saisonniers des prix** étaient presque inexistants (Minten, 1997). Auparavant le riz était un produit subventionné et stabilisé. Il était commercialisé par la FIFABE, une société d'Etat dont la privatisation de la branche industrielle et commerciale a été décidée et a abouti à la création de la SORIMA (Droy, 1997). Actuellement la SORIMA est concurrencée par des décortiqueries artisanales et des collecteurs privés de Mahajanga et d'Antananarivo (la capitale).

Une route goudronnée qui relie Marovoay à Mahajanga et Antananarivo permet un accès relativement aisé pour les automobiles tout au long de l'année jusqu'à la ville de Marovoay. Par contre, le reste de la Plaine est desservie par des pistes en mauvais état. De plus, la Plaine est inondée en saison des pluies, rendant inaccessibles certaines zones par automobile et même par charrette. Toute une partie de la Plaine souffre d'**enclavement**, et plus particulièrement la **Rive Gauche**.

Cette dernière est séparée de la Rive Droite (où se situe Marovoay) par le fleuve Betsiboka et pour la rejoindre à pied ou en automobile la traversée du fleuve (bac, bateau ou pirogue) est obligatoire. Certaines pistes de la Rive Gauche manquent cruellement d'entretien et sont actuellement impraticables en automobile toute l'année. Les moyens les plus usités pour y circuler sont les pirogues (nombreux drains et canaux) et les charrettes tirées par des zébus. Lors de nos enquêtes, en saison sèche (juillet 1998), le trajet Marovoay (Rive Droite)-Manaratsandry (Rive Gauche) durait 3-5 heures : nous devions accéder à un bateau à moteur en empruntant des drains en pirogue depuis Marovoay, puis attendre que le bateau se remplisse de passagers et une fois les berges de la rive

¹⁷ Elle était de 2 558 000 tonnes en 1996 et elle est estimée à 2 510 000 tonnes pour 1998 par le Ministère de l'Agriculture.

gauche atteintes, soit un tracteur nous emmenait jusqu'au village de Manaratsandry, soit nous devions nous y rendre à pied (1-2 heures). Il existe un différentiel de prix permanent entre la Rive Droite et la Rive Gauche dû au coût de transport supplémentaire pour l'acheminement des produits en provenance de la Rive Gauche (CIDR, 1998) :

↳ Figure 2 sur l'évolution des prix du paddy au producteur dans la Plaine de Marovoay.

Ainsi les échanges commerciaux sont rendus difficiles toute une partie de l'année (saison des pluies) et les coûts de transport sont assez élevés, surtout en Rive Gauche. Dans la Plaine, les collecteurs de paddy véhiculés ne viennent qu'en période de récolte ; le reste de l'année, les agriculteurs doivent se déplacer jusqu'à Marovoay ou vendre à des commerçants ou collecteurs locaux. Malgré ces contraintes, l'écoulement de leur production ne semble pas être un problème majeur pour les agriculteurs : ils réussissent à vendre leurs produits, compte tenu de la forte demande rizicole nationale. Cependant des contraintes apparaissent quant aux **périodes de possibilité de vente** au cours de l'année, liée à la période d'inondation, à l'état des infrastructures, au **manque de financement pour les collecteurs locaux**. Celles-ci sont d'autant plus importantes qu'elles sont corrélées de façon négative avec les variations des prix des produits agricoles, que nous allons analyser dans la suite de ce paragraphe.

Le surplus commercial provenant des rizières s'élève à 87 % des ventes agricoles totales (cultures) des ménages :

↳ Tableau 13 sur le revenu total et le revenu provenant des ventes par ménage

Avec 3,5 tonnes de production moyenne par ménage, un ménage vend en moyenne un peu plus de 1 200 kg :

↳ Tableau 14 sur la quantité de riz produite et commercialisée par ménage

Environ 71 % des ménages sont des vendeurs nets¹⁸ de riz. Cependant pratiquement 25 % des ménages n'ont pas vendu de riz en 1995-96, environ 62 % des ménages achètent du riz et 20 % des ménages restent des acheteurs nets¹⁹ de riz.

↳ Figure 3 sur les dépenses et revenus monétaires agricoles dans la région de Marovoay

La plus grande partie de la production se vend entre les mois d'octobre et de décembre (*vary jeby*). Le *vary jeby* constitue la principale source de revenus (voir partie 3-1) et la variation saisonnière des revenus et des dépenses s'explique surtout par cette dépendance au *vary jeby*. Les dépenses - besoins de financement - coïncident avec la **période de soudure** et l'installation des *vary jeby* et *atriatry*.

↳ Tableau 15 sur la période de grande récolte et de vente de riz

Malgré la forte proportion de vendeurs nets de riz, les ménages de la Plaine stockent peu le riz avant de le vendre. A ce **faible stockage** dans les villages s'ajoutent les coûts de transport²⁰ lorsque les produits retournent dans le village à la soudure (les stocks sont emmagasinés dans les centres urbains), ce qui provoque une **importante variation des prix du riz** entre les périodes de récolte et de soudure, que les acheteurs (environ 62 % des ménages) doivent supporter pendant la période de soudure (Minten et al, 1998¹) :

¹⁸ Le résultat de la soustraction "riz vendu - riz acheté (en kg)" par an (1995-96) et par ménage est positif.

¹⁹ Le résultat de l'opération décrite dans la note ci-dessus est négatif.

²⁰ Coûts de transport élevés liés à l'état des pistes, à l'augmentation du prix des carburants et des pièces détachées (FIFABE, 1996).

↳ Figure 4 sur la variation annuelle du prix saisonnier du riz

D'après Minten et al (1997), les différentes causes de la saisonnalité des prix sont :

- le **coût élevé du capital**, c'est-à-dire que le coût élevé des crédits, du fait de leur pénurie, va inciter **les commerçants ou les agents de stockage** à une rapide rotation. *Un meilleur accès au crédit de cette frange de la population permettrait une baisse des variations des prix agricoles, soit une augmentation des revenus des producteurs (qui constituent la majeure partie de la population de la Plaine).* Pour les agriculteurs, les coûts d'opportunité sont encore plus élevés (accès au crédit formel plus difficile), d'où une vente des produits agricoles immédiatement après la récolte, ce qui aboutit à une offre élevée sur le marché et des prix plus bas.
- le faible stockage. Les ménages, qui habitent dans des villages où les contraintes d'infrastructures ne permettent que des activités de commercialisation pendant de courtes périodes, sont obligés de vendre leur quantité commercialisée juste après la récolte. *Le financement des collecteurs locaux favoriserait leur développement, leur expansion dans la région. Les paysans auraient alors plus de facilité à vendre leurs produits à tout moment de l'année et seraient plus disposés à stocker.*
- les commerçants tirent profit de relations créancier-débiteur avec les paysans. Les financer comporterait le risque d'augmenter la capacité du crédit usuraire.

Au lieu de chercher à atténuer cette variation saisonnière des prix, un système financier pourrait chercher à l'exploiter : elle pourrait s'avérer profitable pour les producteurs par la mise en place de greniers au niveau des villages. En effet, un taux de revient de 90 % est obtenu par un stockage de 6 mois dans la région de Marovoay :

↳ Figure 5 sur les taux de revient en fonction de la durée de stockage

Des prêts octroyés à la récolte *jeby*, selon la quantité placée dans le grenier (garantie), permettraient aux paysans de faire face à la période de soudure et de profiter de l'augmentation des prix du riz à la fin de celle-ci. Cependant, la forte homogénéité de la Plaine, au niveau des activités et des sources de revenus, présenterait un risque si un tel produit financier venait à se développer de façon importante : les prix chuteraient au déstockage des greniers et ces derniers ne seraient plus rentables pour les paysans qui auraient placé leur riz dedans. Si cette baisse des prix au déstockage est telle que les greniers restent rentables, ceux-ci auraient une double action "bénéfique" : les pauvres en profiteraient également, comme ils sont les plus souvent des acheteurs nets de riz (les variations saisonnières des prix les affectent préférentiellement).

3.6. La riziculture, une activité peu risquée sur la Plaine de Marovoay

Nous ne disposons pas de données précises sur les variations interannuelles des récoltes, sur les chocs et leurs fréquences (attaques de ravageurs, inondations, sécheresse, cyclones) ainsi que sur les variations interannuelles des prix dans la Plaine. Cependant la perception des paysans de la campagne *jeby* nous paraît révélatrice d'une production peu risquée, assez régulière, stable d'une année à l'autre (nos enquêtes) : "la récolte (*jeby*) n'est jamais mauvaise", "pas de problème pour la campagne *jeby* car l'irrigation de mes terres est gravitaire", "je suis sûr de ma récolte *jeby*", "je n'ai jamais eu de mauvaise récolte *jeby*", "pour la campagne *asara*, c'est plus difficile car la campagne n'est pas aussi bonne (que la campagne *jeby*)", etc.

La campagne *jeby* présente ainsi une certaine sécurisation de la production pour un agriculteur.

Nous avons vu dans les paragraphes précédents que les rendements ont tendance à diminuer, mais cette baisse n'est pas brutale d'une année à l'autre et plusieurs facteurs semblent expliquer cette "sécurisation" des rendements pour la campagne *jeby* :

- les rizières *jeby*, inondées en saison des pluies, bénéficient des apports alluviaux chaque année ;

- cette campagne a lieu en saison sèche qui présente plus de régularités climatiques interannuelles par rapport à la saison humide : climat chaud et sec pendant 6-7 mois ;
- la pratique de l'irrigation, du moins gravitaire (nous avons vu que l'irrigation par pompage pouvait engendrer des irrégularités de production compte tenu des dysfonctionnements des stations de pompage), "lisse" les rendements, permettant une indépendance de la production par rapport au facteur "eau".

4. Les autres activités et sources de revenus

Nous pouvons voir sur le tableau 1 (sur la part des différentes sources de revenus dans le revenu total par région) que les cultures et l'élevage représentent la majeure partie des revenus pour la région de Marovoay. A part ces deux activités, les habitants de la Plaine travaillent également dans l'artisanat, le commerce et le salariat. Le faire-valoir indirect des terres (location et métayage) et l'octroi de prêts informels sont des sources de revenus importantes dans la région.

4.1. Les cultures, hormis le riz

Les agriculteurs cultivent d'autres cultures à part le riz sur leurs parcelles en *baiboho* (terre de décrue), des parcelles *asara* (rizières pour le riz pluvial) ou des parcelles de *tanety* (collines) :

- Sur les *baiboho*, ils cultivent du manioc, de la patate douce et du maïs pendant la campagne *jeby* (d'avril à octobre). Pour le manioc et le maïs, une deuxième campagne a lieu pendant la période *asara* (saison des pluies). Quelques plants de canne-à-sucre, principalement destinés à la transformation en *togagasy* (alcool artisanal), y sont également cultivés.
- Sur les terres *asara* et de *tanety*, le manioc, l'arachide, le maïs ou une association maïs-arachide sont cultivés pendant la saison des pluies.

Quant aux arbres fruitiers, des paysans possèdent quelques pieds de bananiers, de manguiers, dont les fruits sont principalement autoconsommés.

La culture, hors riziculture, est pratiquée avec très peu d'investissements (semences, engrais, produits phytosanitaires, main-d'oeuvre salariée,...) et est essentiellement destinée à l'**autoconsommation**, comme nous pouvons le constater sur le tableau 2 (revenu agricole mensuel et dépenses en intrant, par culture et par région) : ces cultures représentent une faible part du revenu issu des ventes agricoles (revenu en numéraire). Les surfaces de *tanety* cultivées par ménage sont, de plus, beaucoup plus faibles que les surfaces de rizières cultivées et les dépenses en intrants pour les surfaces de *tanety* sont également très faibles :

↳ Tableau 16 sur les surfaces de terres cultivées, valeurs de terres, dépenses en intrants

Ces cultures à caractère vivrier représentent une source de revenus monétaires peu importante et font peu l'objet de demande de financement.

Nous avons cependant remarqué une différenciation des activités suivant les ethnies dans la partie 2-3 : le système de production des Antandroy est basé sur les cultures sur *baiboho*. **Pour cette ethnie, les cultures d'arachide et de maïs sont des sources de revenus non négligeables et sont l'objet de demande de financement, en particulier pour le labour des terres.**

4.2. L'élevage

Lors de notre étude, nous avons observé les élevages suivants sur la Plaine :

- l'élevage de zébus. Celui-ci peut revêtir différents caractères : engraissement de zébus, élevage de zébus de trait, reproduction de zébus, thésaurisation, troupeau d'effectif important à caractère social (prestige social). Dans les villages visités, le nombre d'effectif maximum pour un ménage était de 50 têtes. La majorité des ménages possède entre 0 et 4 têtes.
- l'élevage porcin : reproduction et/ou engraissement. Le nombre de têtes par ménage est de maximum 6, d'après nos enquêtes. Il existerait quelques élevages porcins intensifs qui se

seraient développés avec l'aide du Projet d'Appui à l'Élevage à Cycle Court (VSF). Rares sont les cas où l'élevage porcin est mené avec une logique intensive. Les agriculteurs sont intéressés par la commercialisation de leurs animaux et l'approvisionnement (aliments), mais peu le sont par l'intensification (communication du Conseiller Technique Permanent, CIDR). En effet, la Maison du Petit Élevage (Vétérinaire Sans Frontière) a tenté de mettre sur pied un suivi de l'alimentation chez des éleveurs, mais cette opération s'est soldée par un échec du fait du désintéressement des éleveurs. Pour certaines personnes de la Plaine, l'élevage porcin est *faddy* (interdit, tabou) : nous avons rencontré des villages quasi entiers où il n'était pas partiqué. De plus, les porcs étant nourris avec le son du riz, **cet élevage est complémentaire et lié à l'activité rizicole**.

- la majorité des ménages élève des volailles (poules, canards, oies, dindons).

Tous les élevages sont de type extensif : le petit élevage est laissé en liberté dans le village la journée et parqué dans des porcheries, des poulaillers la nuit et, les zébus sont soit parqués près de la maison toute la journée (accrochés à un piquet) lorsqu'ils sont peu nombreux (moins de 4), soit emmenés à pâturer sur les *tanety* ou des pâtures éloignées par un gardien.

Le petit élevage (porcs, volailles) a connu un essor lors de l'arrêt des crédits institutionnels en 1987 sur la zone (voir encadré de la chronologie) : les paysans élevaient leurs animaux afin de financer leurs activités (main-d'oeuvre salariée pour le riz, fonds de commerce,...). L'élevage représente une **importante source de revenus** : 13,9 % du revenu total provient de l'élevage dans la région de Marovoay (tableau 1 sur la part des différentes sources de revenus dans le revenu total par région). Bien que assez **risqué**²¹ (maladies pour le petit élevage, absence de couverture sanitaire dans la Plaine, vol de bovidés), il est considéré comme un placement, une **épargne** ou une assurance par les paysans : ils vendent leurs animaux pour faire face aux difficultés (maladies, mort, soudure,...), ils placent leur argent (principalement à la récolte *jeby*) dans des animaux qu'ils revendent pour financer leurs travaux riziocoles. Les animaux représentent des liquidités facilement mobilisables du fait de l'existence de plusieurs marchés, notamment de marchés aux zébus hebdomadaires, dans la Plaine (Rive Droite et Rive Gauche). Pour certains ménages, les revenus issus du petit élevage représentent l'essentiel des entrées monétaires, leur production riziocole étant insuffisante pour couvrir leurs besoins alimentaires (CIDR, 1990).

Les besoins de financement en termes d'élevage concernent l'achat des animaux (surtout pour les zébus), leur alimentation²² et un peu les produits vétérinaires.

La pêche (avec un filet artisanal) est pratiquée par de nombreux ménages. Elle est une source d'apports protéiques pour ces derniers et peut également être une source de revenus, surtout pour les ménages pauvres.

4.3. L'artisanat

Nous avons rencontré des menuisiers (fabricants de charrettes, de herse, de charrue, de meubles, de maison,...), des tresseuses de nattes et de paniers, des fabricants de filets de pêche (qui sont ensuite loués ou vendus), des couturiers, ... Mais la riziculture restait leur activité principale. Les activités artisanales semblent **peu développées** dans la région. Pour les menuisiers, par exemple, la demande en matériel agricole est faible et ne leur procure que peu de revenus (1-2 commandes par an). ***Du fait de la demande peu importante (faible pouvoir d'achat des ménages ruraux), l'artisanat est encore trop limité pour constituer un besoin conséquent de financement.***

²¹ 69 % des comptes d'exploitation de l'activité élevage se soldent par une perte, d'après les enquêtes menées par le CIDR en 1996 (CIDR, 1996').

²² En juillet 98, le prix du son a fortement augmenté avec l'arrivée massive d'acheteurs d'Antananarivo et certains agriculteurs ont été contraints de vendre leurs cochons. Question soulevée : jusqu'à quel prix du son (investissement dans l'alimentation) l'élevage porcin reste-t-il rentable ?

4.4. Le commerce

Comme l'artisanat, le commerce est généralement une activité secondaire pour les ménages, à part les *Karana*. Dans la partie 2-3, nous avons noté que les *Karana* exercent de nombreuses activités commerciales dans la région : pharmacie, commerces de gros, épicerie en ville, collecteurs, etc. Ne pouvant être propriétaires de rizières, le commerce est leur activité principale. Grands collecteurs, ils sont également des prêteurs informels pour les paysans de la Plaine (prêts de carburant pour la pompe, remboursés à la récolte en paddy, par exemple). Nous avons peu d'informations sur le fonctionnement de ce groupe en matière de financement : ils ont généralement accès au secteur bancaire et nous supposons que, leur groupe étant très fermé, ils possèdent leur propre circuit informel. N'habitant pas dans les villages, ils ne seraient pas concernés par des caisses villageoises. De plus, le "racisme malgache-indien" les exclut de toute organisation dont le fonctionnement serait basé sur une entente mutuelle entre les participants.

Dans les villages, certains agriculteurs possèdent des bars, des "épi-bars" (épicerie et bar associés), des épiceries, des décortiqueries et/ou effectuent la collecte de paddy. Dans les régions d'enquête de l'IFPRI-FOFIFA - dont fait partie la Plaine de Marovoay - 95 % des transactions se font en cash pour tous les types de produits (Minten et al, 1998¹) : le crédit joue un rôle très minime dans le marché des produits agricoles que ce soit entre les producteurs et les consommateurs ou les collecteurs.

Une demande de financement de la part des commerçants existe et l'assouvir nécessiterait des crédits à la commercialisation. En effet, d'après Isabelle Droy (1997), les collecteurs étaient à court de crédit à la commercialisation en 1995 et 1996 ; la collecte fut interrompue et lorsqu'un collecteur arrivait avec des fonds, il imposait son prix, le plus bas possible. De tels crédits bénéficieraient donc aux commerçants, mais aussi aux producteurs : nous avons noté dans la partie 3-5 qu'un meilleur accès au crédit des commerçants minimiserait les variations des prix agricoles.

Nos enquêtes de ménages révèlent des demandes de crédit pour le transport, le fonds de roulement d'épicerie, le commerce de paddy.

Les activités commerciales dépendent de l'activité rizicole : le principal produit commercialisé est le riz et sa production détermine le pouvoir d'achat des paysans (qui est plus élevé à la récolte jebby). Elles sont donc saisonnières.

4.5. Le salariat

Il est principalement agricole, et même rizicole, sur la Plaine. Comme nous l'avons décrit dans la partie 3-3-3, il est saisonnier et cette saisonnalité induit des salaires agricoles journaliers assez élevés. Le salariat agricole est une source monétaire, utilisée surtout par les ménages pauvres - qui n'ont pas de stocks de produits, ni d'élevage à vendre ou accès au crédit formel (les crédits formels sont plutôt destinés à l'achat de nourriture) - pour financer leurs propres travaux. Les pauvres doivent aller travailler sur les terres des autres comme salariés avant d'entreprendre les travaux sur leurs propres terres²³ (CIDR, 1990) : ils sont alors en retard par rapport au calendrier cultural ce qui affecte leurs rendements rizicoles. ***L'accès au crédit de ces agriculteurs leur permettrait d'augmenter ou du moins de stabiliser leurs rendements grâce à une installation de leurs cultures "dans les temps".***

A part quelques cas de salariés "permanents" (fonctionnaires, entreprises, projets), un autre type de salariat est assez répandu dans la zone : les gardiens de troupeau de zébus (des jeunes hommes) reçoivent des salaires en espèces, complétés par des revenus en nature (têtes de zébu), ce qui permet à leur famille de recevoir des revenus complémentaires non négligeables.

²³ Le riz doit être installé rapidement et tout ménage cultivant des rizières doit faire appel à de la main-d'oeuvre extérieure salariée (entraide quasi inexistante sur la Plaine).

4.6. Une importante source de revenus : le faire-valoir indirect

D'après le tableau 1 (sur la part relative des différentes sources de revenus dans le revenu total par région), la **location** est une importante source de revenus sur la Plaine : elle représente 12,3 % du revenu total des ménages de la Plaine. Le métayage rapporte également beaucoup aux propriétaires : le contrat le plus répandu serait le "50/50"²⁴. Les pratiques de location et de métayage sont décrites dans la partie 3-3-1.

4.7. Les prêts informels

Les prêteurs sont des commerçants (*Karana* ou autres), de riches agriculteurs. Les prêts informels concernent principalement l'achat de nourriture pendant la période de soudure et au début des travaux rizicoles *jeby* (situés à la fin de la période de soudure) et parfois au paiement de la main-d'oeuvre agricole. Dans la plupart des cas, le taux est de 100 % : pour un prêt de 25 000 Fmg à la soudure (en février-mars), le remboursement s'élève à 50 000 Fmg ou un sac de paddy de 4 vats²⁵ à la récolte (en septembre-octobre). D'après nos enquêtes, les taux varient entre 150 et 50 % suivant la confiance qui s'est établie entre le prêteur et l'emprunteur : un prêteur diminue ses taux lorsqu'il a déjà effectué à plusieurs reprises des prêts à un emprunteur et que ceux-ci ont été remboursés comme convenu. Les seules garanties du prêteur sont sa connaissance de l'emprunteur (confiance en celui-ci) et la menace de ne plus lui octroyer de nouveaux prêts en cas d'impayé. Le prêteur espère pouvoir louer les terres de l'emprunteur si celui-ci éprouve des difficultés à le rembourser. *Un système financier pourrait s'inspirer de telles garanties (l'interconnaissance, la menace de non-accès au crédit) en les renforçant afin de diminuer les risques et les taux des crédits.*

5. Les différents intervenants dans la zone

5.1. Les opérateurs dans le secteur financier

Du temps de la COMEMA (voir encadré 1 de la chronologie), les agriculteurs avaient accès au crédit auprès de cette dernière pour payer la main-d'oeuvre salariée rizicole. La COMEMA détenait le monopole de la commercialisation et récupérait ainsi les crédits sans problème (Droy, 1997). Après la libéralisation (1986), la SORIMA a continué les octrois de crédit, mais ceux-ci se sont soldés par d'importants taux d'impayé. Elle a actuellement cessé l'octroi.

En 1978, la **BTM** - qui est une banque rurale ("Banque des Paysans Producteurs") étatique créée en 1977 - a distribué des crédits de faisance-valoir rizicole par l'intermédiaire des *Fonkontany* (cellule administrative de base qui regroupe plusieurs hameaux ou villages), dont les comités (les élus) étaient chargés de la gestion des crédits (demande, distribution et recouvrement). En 1987, elle arrêta ces prêts, suite à des impayés trop importants (prête-noms, détournements), de l'ordre de 60 à 70 % (CIDR, 1996^o). Les principales critiques à l'égard de ce système étaient les suivantes : la lenteur et la lourdeur des procédures, qui entraînaient un **retard dans le déblocage** des fonds par rapport au calendrier cultural, ainsi que l'imposition extérieure d'une responsabilité collective²⁶, notamment lors du recouvrement du crédit (CIDR 1990). *Un système finançant les faisances-valoir rizicoles devrait prendre en compte les erreurs passées afin de garantir sa bonne marche (sa pérennité) : éviter le retard du déblocage des crédits agricoles par rapport au calendrier cultural effectif des paysans et tenir compte de l'attachement à l'idée de responsabilité individuelle des membres, leur laisser le choix de se regrouper selon leurs affinités sociales (leur*

²⁴ La récolte est divisée en deux entre le métayer et le propriétaire.

²⁵ A une *vat* correspond environ 13 kg.

²⁶ En cas d'impayés, la BTM avait recours au fonds de garantie du *fokontany* constitué à partir des ristournes (2 Fmg/kg) sur les ventes de paddy effectuées sur son territoire.

confiance en autrui). En 1990, la BTM et la FIFABE ont décidé de ré-ouvrir dix *Fokontany*²⁷ ayant le mieux remboursé les crédits antérieurs (CIDR, 1990). Lors de nos enquêtes, nous n'avons pas entendu parler de ces octrois. Ceci pourrait s'expliquer par le fait que ce crédit était limité aux paysans qui acceptaient de suivre les techniques culturales vulgarisées par la FIFABE pour le riz de luxe et, la mauvaise expérience de recouvrement des crédits BTM dut limiter le nombre de demandeurs (CIDR, 1990).

Bien que catastrophique, le passé en matière financement montre une habitude du crédit formel des paysans de la Plaine et procure une certaine connaissance des problèmes liés à sa distribution pour d'autres systèmes financiers désirant s'implanter dans la région (CIDR, 1990).

Les principaux intervenants en crédit de la Plaine de Marovoay sont les suivants :

- Les AECAs. Ce système financier, objet de notre étude, sera détaillé dans la partie suivante de ce chapitre. Au 31 mars 1998, le réseau des AECAs comptait 2 625 adhérents, ce qui représente environ 2 % des habitants de la Plaine.
- La BTM, dont l'agence est située dans la ville de Marovoay, finance des Associations d'Usagers de Réseaux (AUR) et des Associations de Crédit à Caution Solidaire (ACCS) pour la campagne *jeby* : 13 AUR et 9 ACCS pour 828 bénéficiaires et 287 millions de Fmg en 1997 (CIDR, 1998). En 1998, 70 ACCS (groupes de 4 à 7 personnes) ont été financées pour la campagne *jeby* 1998 (comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR). Elle ne finance que des groupements : les crédits individuels lui paraissent beaucoup trop risqués (FIFABE, 1997¹). Elle refuse d'octroyer des crédits à des structures sans statut juridique. D'après les enquêtes menées par le Projet Madio (Droy, 1996), moins de 1 % des ménages de Bepako (village de la rive droite, à quelques kilomètres de Marovoay ville) bénéficie d'un prêt bancaire et seulement 2,9 % des ménages possèdent un compte bancaire (commerçants ou fonctionnaires). Le taux de pénétration est donc faible. Beaucoup d'AUR ne fonctionnent plus, n'octroient plus de crédit du fait de problèmes de détournements, d'impayés. Par exemple, des dirigeants d'AUR prélevaient 1/5 de chaque crédit octroyé, d'autres ont détourné les fonds avec l'appui des autorités locales et de personnes d'AGRAR. D'après nos enquêtes, les crédits octroyés via les AUR par la BTM arrivaient trop tard, c'est-à-dire à la fin du repiquage de la campagne *jeby* et les agriculteurs le dépensaient alors dans l'achat de biens de consommation (pas d'effet sur les rendements ou la productivité). D'après le rapport FIFABE (FIFABE, 1997¹), la distribution de crédit via les AUR est peu pertinente car la cohésion sociale y est faible, vue que les AUR sont constituées à partir des secteurs hydrauliques. La fonction de distribution de crédits de faisance-valoir rizicole n'est pas prévue dans les statuts des AUR (CIDR, 1998) et les AUR n'en ont pas distribué pour la campagne 98 (comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR).
- Marbour, société agro-industrielle, finance depuis 1997 des exploitants pour la campagne rizicole en nature et en espèces²⁸, dans le cadre de contrat de production et de commercialisation (remboursement en nature à la récolte). Le crédit suit les règles du crédit supervisé, c'est-à-dire que l'agriculteur est accompagné pendant toute la saison par un encadreur et les déblocages s'effectuent à différents stades de la production. Le nombre de bénéficiaires sur la Plaine reste très faible : 140 exploitants pour un montant de 14 millions de Fmg en 1997, 250 en 1998 (communication du Conseiller Technique Permanent, CIDR).

²⁷ Cellule administrative de base regroupant plusieurs hameaux ou villages.

²⁸ Lors de la période de terrain sur la Plaine, nous n'avons pas réussi à rencontrer des personnes du groupe Marbour et nous n'avons pas d'information sur les taux pratiqués, les conditions des crédits. D'après nos enquêtes, Marbour prêterait les semences améliorées à 2 000 Fmg/kg que les paysans rembourseraient 2 500 Fmg/kg à la récolte (taux de 25% pour environ 8 mois, soit 3 % par mois - sans prendre en compte la marge prélevée par Marbour sur le prix des semences).

- Des sociétés agro-industrielles de Mahajanga (SIB, SACOA, etc.), de gros collecteurs de Marovoay et des décortiqueries préfinancent les petits collecteurs de riz locaux (dans les villages).
- Les usuriers, en général de riches exploitants, commerçants de la Plaine, octroient des prêts informels (voir paragraphe 1-4-7).

La FIFABE remarque que seulement une faible partie des besoins de financement des exploitants est couverte par les structures formelles (FIFABE, 1997¹).

5.2. Les autres opérateurs

Le paragraphe 1-3-2 montre que la Plaine souffre d'un manque de vulgarisation. L'institution chargée de celle-ci est la FIFABE, structure parapublique, chargée du développement de la Plaine (comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR) : volet entretien et réhabilitation des réseaux, vulgarisation agricole et ingénierie sociale (AUR). Elle est soutenue par des capitaux de la coopération allemande dans le cadre du Projet Rizicole Basse Betsiboka. Les fonds du projet sont gérés par AGRAR, bureau d'études allemand, ingénieur conseil auprès de la FIFABE (comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR). La FIFABE agit dans la zone pourtant depuis plus de dix ans. Ce ne serait donc pas la non-présence de la vulgarisation qui serait en cause, mais plutôt son inefficacité (voir partie 3-4 sur les principaux problèmes de la production rizicole).

Quant à l'élevage, un projet VSF²⁹ a démarré à Marovoay en 1994-95 à la demande du CIDR : la PAECC, Projet d'Appui de l'Elevage à Cycle Court. L'objectif de ce projet est l'amélioration des conditions d'élevage dans la Plaine : baisse des risques d'épidémie, conseils techniques, amélioration du patrimoine génétique par l'introduction de reproducteurs porcins (CIDR, 1997). La première action de ce projet fut de mettre en oeuvre une couverture sanitaire dans la région, notamment par des campagnes de vaccination des cochons. La Plaine se caractérise, en effet, par une forte mortalité du petit élevage : en 1994, une épidémie porcine décima environ 50 % des effectifs (comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR). Si le petit élevage est sécurisé, les paysans investiront plus dans celui-ci et la demande pour le financer augmentera à terme, ce qui permettra de diversifier le portefeuille d'un système de crédit en place sur la Plaine.

Une première tentative de coordination des différents intervenants dans le crédit rural (BTM, AECAs, FIFABE et SORIMA), le Comité de Coordination de Crédit Rural (CCCR), s'est arrêtée en 1995, du fait de querelles personnelles entre certains membres, d'une mauvaise définition des accords et des tâches des personnes. Ce comité avait été mis en place afin d'échanger des informations et d'établir des procédures communes de crédits entre les divers intervenants locaux (CIDR, 1996^o). *Afin d'éviter le surendettement des bénéficiaires et de créer une dynamique au niveau de la Plaine (par une réflexion sur l'augmentation des rendements, par exemple), les différents intervenants de la région se réunissent, se concertent eu sein de l'OCIM, Organe de Concertation et d'Information de Marovoay créé en avril 1998 : maires, Projet Basse Betsiboka, FIFABE, AECAs, CIDR, FOFIFA, groupe Marbour, GTZ, IPNR (Système Riziculture Intensive), PAECC, etc. Ainsi une liste noire des personnes en impayé avec les différents opérateurs financiers formels circulent entre la BTM, le groupe Marbour et les AECAs.*

6. Conclusion

⇒ Une faible diversification des activités et sources de revenus

Nous notons une forte dépendance des dépenses et des revenus des ménages par rapport à la campagne *jeby*.

²⁹ Vétérinaire Sans Frontière.

Comme l'illustre la figure 2 (sur les dépenses et revenus monétaires agricoles des ménages au cours de l'année dans la région de Marovoay), cette zone rizicole se caractérise par une longue période de soudure de 3-4 mois (mi-décembre à début avril) et par des revenus agricoles principalement à la récolte *jeby* (octobre). Les revenus augmentent dès le début de la campagne *jeby* (nettoyage, "désherbage" en mars-avril), du fait sans doute du salariat agricole et de la vente d'animaux. Les principaux travaux agricoles pour le riz *jeby* ont lieu à la fin de la période de soudure, qui présente une phase critique pour les paysans : les ménages pauvres, à la recherche de nourriture et de fonds pour commencer leurs travaux, travaillent comme salariés agricoles, ce qui engendre un retard au niveau de leur propre calendrier cultural et une baisse de leurs rendements.

La principale demande de financement concerne le **paiement de la main-d'oeuvre** salariée pour l'installation du riz *jeby*.

Cette forte homogénéité des activités et des besoins sur la Plaine risque de rendre vulnérable un système financier décentralisé s'installant dans la région : son portefeuille sera peu diversifié. De plus, de nombreuses activités, comme l'élevage porcin, le commerce³⁰, sont liées à la production rizicole ; ***leur financement présente des risques covariants au financement de l'activité rizicole et ne permet pas une réelle sécurisation du portefeuille.*** Toute catastrophe sur la récolte *jeby* aura des répercussions importantes sur le système. Ainsi, les AECAs craignaient un passage des criquets cet hiver (juillet-août 1998). Ils sont passés en août-septembre et heureusement firent peu de dégâts (environ 150 ha détruits), les paysans les ayant fait fuir en faisant du bruit et en allumant des feux (comm. de Conseiller Technique Permanent, CIDR).

Cependant une sécurisation du portefeuille d'un tel système par la recherche de nouveaux produits, tels que le développement de crédits pour l'élevage avec la sécurisation du petit élevage, et le renforcement de celui-ci par la recherche d'une augmentation des rendements rizicoles constitueraient des atouts pour sa pérennité.

⇒ Quelques repères sur la question du financement dans la région

- La Plaine de Marovoay possède une expérience dans le domaine du crédit - et en particulier du crédit agricole - qui se poursuit actuellement.
- Les antécédents d'échec sont importants et peuvent être formateurs pour les systèmes financiers actuels de la région.
- Ces derniers en tiennent compte : ils se concertent et certains cherchent à éviter les erreurs passées (retard du déblocage du crédit de campagne, la formation de regroupement selon des critères externes et autoritaires).

Cependant le taux de pénétration des systèmes actuels reste encore très faible et de nombreux besoins ne sont pas couverts : d'après le CIDR (1998), en ce qui concerne l'activité agricole, moins de 5 000 ha ont été financés par le secteur formel (AECAs, BTM, Marbour), soit environ 30 % du total.

³⁰ La production rizicole d'une année va déterminer fortement les quantités de paddy vendues (volume commercialisable) et le pouvoir d'achat des habitants de la Plaine.

Institution

Cette partie a pour objectif d'**analyser le financement de l'agriculture** par les Associations d'Epargne et de Crédit Autogérées (AECA) de Marovoay. Comme nous l'avons signalé dans l'introduction générale, nous définissons les activités agricoles comme tout ce qui touche à sa production et à sa valorisation dans la mesure où elle est faite par l'agriculteur.

Nous avons cherché à analyser la manière dont le système financier décentralisé répond aux différentes demandes agricoles, que nous avons soulevées dans la partie contexte, ainsi que les spécificités, les caractéristiques des produits financiers destinés à l'agriculture.

Afin de mieux saisir la méthodologie, les choix pris par l'opérateur, le CIDR (Centre International de Développement et de Recherche), nous nous sommes intéressés à la philosophie de ce dernier, à ses objectifs globaux dans la partie 1.

La partie 2 propose une brève description du système financier global et les parties 3 et 4 illustrent les différents produits financiers (crédit et épargne) mis en place par le système.

Dans la partie 5, nous analysons la manière dont le système financier décentralisé limite les risques, les prend en compte, en particulier pour les produits agricoles.

1. Objectifs et choix méthodologiques du CIDR

Le CIDR est une association de loi 1901 créée en 1961³¹. Ses trois secteurs d'activité sont les suivants (rapport d'activité CIDR, 1997) :

- entreprises et développement local (projets au Bénin, Burkina Faso, Ethiopie, Madagascar, Mali et Togo) ;
- systèmes de santé et organisations mutualistes (Togo, Bénin, Madagascar, Guinée, Comores et Mali) ;
- systèmes financiers décentralisés (Sao Tomé, Mali, Cameroun, Burkina Faso, Ethiopie et Madagascar).

Sa philosophie repose sur la recherche de l'autonomie pour les populations. La démarche du CIDR peut se résumer ainsi (communication de la responsable formation du CIDR) : l'objectif est qu'individuellement chacun s'en sorte mieux et le moyen pour atteindre cet objectif est le regroupement des individus pour résoudre leurs problèmes, soit ***le développement de stratégies collectives (échanges d'expériences, organisations des populations, développement de la circulation de l'information)***. Le CIDR a également pour objectif qu'une fois le CIDR parti que les populations puissent résoudre leurs problèmes et, comme les besoins évoluent, ils insistent sur la méthodologie de mise en place d'activités : ils espèrent que celle-ci sert pour le développement d'autres activités.

Du point de vue méthodologique, le CIDR cherche les potentiels, les dynamiques existantes dans leurs régions d'intervention (plutôt que les manques) afin de les valoriser, de greffer leurs actions sur ces derniers³². Pour leurs projets, ils adoptent la méthodologie suivante³³ :

- 1- Etude d'opportunité et de faisabilité (environ un an) : recherche des dynamiques, des participants, mise en place de collaborations avec les populations ;
- 2- Phase de test où la méthodologie est expérimentée (environ 3 ans) : ajustement, adaptation, nécessité d'une compréhension et d'une participation de la population ;
- 3- Extension et structuration.

³¹ Basée à Autrêches, dans l'Oise (60).

³² Communication de la responsable formation du CIDR

³³ Communication de la responsable formation du CIDR

L'activité économique est considérée comme un outil de développement permettant d'atteindre une plus grande autonomie (comm. CIDR). Les Systèmes Financiers Décentralisés (SFD) constituent donc l'un de ses domaines d'intervention :

- les caisses villageoises d'épargne et de crédit autogérées ou CVECA, caisses au niveau des villages dont la gestion est effectuée par les membres avec le moins d'interventionnisme possible³⁴;
- l'appui à des systèmes financiers traditionnels (tontines) ;
- des programmes de crédit solidaire.

A Madagascar, le CIDR s'occupe de deux systèmes financiers : le réseau des AECA et "Vola Masoha", un système de crédit solidaire (au sud-ouest de Madagascar).

Le CIDR considère les SFD comme un levier efficace pour enclencher ou accompagner un processus de développement (comm. Département SFD, CIDR). Le CIDR recherche l'émergence ou le développement de stratégies collectives et les SFD sont utilisés comme un outil pour favoriser ceux-ci. Ainsi, parmi les impacts des SFD visés par le CIDR³⁵, nous relevons :

- la structuration du milieu par l'émergence d'organisations ;
- l'amélioration des capacités des populations à maîtriser leur environnement (capacité de négociation, de représentation) ;
- le développement de filières régionales ;
- une meilleure allocation des ressources financières (utilisation des surliquidités des banques).

L'analyse de l'impact des SFD, que le CIDR a mis en place, ne devrait pas se faire uniquement sur les membres et en terme d'amélioration de revenus et/ou de niveau de vie de ceux-ci (par rapport à des non-membres), mais devrait prendre en compte tous les "effets secondaires ou effets liés" que le CIDR recherche. Au cours de notre étude, nous ne nous sommes pas intéressés à ces "effets" et, en particulier, à ceux qui concernent le domaine agricole³⁶. Bien qu'étant intégré dans la méthodologie du CIDR, ce questionnement sort des limites de notre réflexion : nous nous sommes cantonnés aux aspects de financement de l'agriculture par les SFD.

2. Présentation du SFD global

Afin de faciliter la compréhension de la situation et du fonctionnement actuels du réseau des AECA, nous présentons dans le paragraphe suivant un historique de ce système avec les grandes étapes de développement, l'évolution des objectifs et les choix méthodologiques. Le deuxième paragraphe décrit les principes de fonctionnement des associations.

2.1. Historique : la mise en place des AECA et l'extension du réseau

En 1989, le projet Rizicole Basse Betsiboka, financé par la KFW (Kreditanstalt für Wiederaufbau), qui concernait la réhabilitation du périmètre irrigué rizicole de la Plaine de Marovoay (en collaboration avec la FIFABE), a demandé au CIDR de mettre en place un système d'épargne et de crédit décentralisé. Cette demande s'inscrivait dans la volonté du projet d'associer les paysans à des prises de responsabilités globales (CIDR, 1996°).

Comme nous l'avons décrit dans le paragraphe précédent sur la philosophie du CIDR, la démarche de ce dernier se divise en trois étapes :

³⁴ "Le but recherché est que les villageois fonctionnent de manière autonome, avec le moins d'appui extérieur possible." (G. Jaffrin, 1998 - à propos des CVECA du Burkina Faso).

³⁵ Communication Département Systèmes Financiers Décentralisés, CIDR.

³⁶ Nous avons observé, par exemple, l'organisation des paysans pour fonder une nouvelle Association des Usagers de Réseau (AUR) à partir de la confiance mutuelle en chacun qu'ils ont renforcée avec l'AECA (l'AUR du village souffre de corruption : les dirigeants de celle-ci en détournent les fonds destinés au fonctionnement de la station de pompage). Une explication plausible des dysfonctionnements de certaines AUR est la constitution de celles-ci à partir des réseaux hydro-agricoles sans préoccupation d'une interconnaissance minimale entre les membres (cohésion entre eux).

1. En 1989, le CIDR réalisa une **étude de faisabilité** pour "déterminer l'opportunité de la mise en place d'un système d'épargne et de crédit décentralisé, à l'échelle des villages de la zone et, pour concevoir un mode de fonctionnement de ce système qui tienne compte des spécificités socio-culturelles de la localité ainsi que des besoins financiers de ses habitants" (CIDR, 1996°).
2. Celle-ci fut suivie d'une **phase pilote** de trois ans : mise au point, sur un nombre limité de villages, d'une méthodologie d'approche et des outils de gestion et de formation adaptés. *L'objectif initial annoncé était " la mise au point d'un système d'épargne et de crédit fiable et durable, maîtrisé et géré par les paysans" (CIDR, 1990).* Cet aspect d'autogestion du système s'inscrit dans la philosophie du CIDR : les bénéficiaires sont formés à s'organiser, à gérer ensemble le système. Les premières Associations d'Epargne et de Crédit Autogérées furent créées en octobre-novembre 1990.
L'étude de faisabilité releva la faible cohésion sociale³⁷ entre les habitants de la Plaine (voir le paragraphe "une zone d'immigration" de la partie contexte) et le projet prit l'option de créer les associations à partir de petits groupes, principalement de groupes de provenance, où règne une forte cohésion sociale. Le projet prévoyait deux-trois associations par village (CIDR, 1990). Ce choix méthodologique a posé (et pose encore) des problèmes en terme de coût de suivi qui n'est pas rentabilisé par le volume des activités du fait de la faible taille des caisses (nombre moyen de membres par caisse faible) :

↳ Tableau 17 sur l'évolution des principaux indicateurs de 1991 à 1997.

En 1995, le projet décide de se limiter à une caisse par village et, à partir de 1997, la création de caisse se limite au niveau du *Fokontany* (cellule administrative de base d'environ 1 000 habitants - comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR) pour éviter la constitution d'un noyau fermé (CIDR, 1998). En effet, le CIDR a observé que la création de caisse à partir d'un groupe de faible effectif sur un espace restreint (un village) engendre une inaccessibilité de la caisse à de potentiels membres : des liens forts se créent dans le petit groupe constituant la caisse et les membres du groupe acceptent difficilement de nouvelles venues de crainte que la caisse ne connaisse des dysfonctionnements.

Toujours dans cette perspective d'augmenter le nombre de membres par caisse, le projet a introduit en 1997 et teste actuellement un système de caution solidaire, dans le but d'atténuer la réticence des membres des caisses à accueillir de nouveaux membres (problème de confiance) : les membres des nouvelles caisses et les nouveaux arrivants dans les anciennes doivent se constituer en **groupes de caution solidaire** (5-10 personnes - CIDR, 1998) pour pouvoir avoir accès au crédit. La caution solidaire fonctionne pour le remboursement du crédit, ce qui devrait le sécuriser et atténuer la méfiance à l'égard des nouveaux arrivants : si un membre du groupe n'arrive pas à rembourser un crédit, les autres membres sont censés s'organiser pour que le crédit soit remboursé et, en cas de non-remboursement par un membre du groupe, tout le groupe est sanctionné par un nonaccès au crédit (CIDR, 1998).

3. La **structuration** du réseau fut amorcée en 1995 par la création des Unions d'AECAs.
Les premières actions visant à son extension ont commencé en 1995 avec des études de faisabilité concernant la région d'Ambato Boeny (région adjacente à la Plaine de Marovoay, entre Marovoay et Antananarivo). Le processus de création de caisses a démarré mi-décembre 1997 sur fonds propres du CIDR et s'est effectué selon les adaptations méthodologiques initiées sur la Plaine : création de caisses au niveau du *Fokontany* et formation de groupes de caution solidaire (CIDR, 1997).

³⁷ Difficulté d'obtenir une entente, une envie de travailler ensemble au niveau d'un village (comm. Département SFD, CIDR).

En 1997, le CIDR a réalisé deux études d'opportunité : sur la ville de Mahajanga et la région de Maevatananana (région contigüe à celle d'Ambato Boeny).

Le CIDR devrait se retirer de la Plaine de Marovoay fin 1999. Nous abordons l'aspect de pérennisation du réseau dans la partie conclusion à la fin de ce chapitre.

Une petite chronologie résume ces différentes étapes de développement :

↳ Encadré 2 sur la chronologie du réseau des AECAs de la Plaine de Marovoay.

Les principales caractéristiques du projet sont présentées dans l'encadré suivant :

↳ Encadré 3 sur les caractéristiques du projet Marovoay, CIDR.

Le **financement de l'agriculture** ne faisait pas partie des objectifs du projet, mais est la conséquence du contexte de la Plaine (comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR), dont l'activité et source de revenu principales sont la riziculture (voir le paragraphe "la riziculture, au centre de l'économie de la Plaine" de la partie contexte).

Dès le démarrage des caisses, le projet fut confronté à la faible capacité d'épargne des habitants de la Plaine et un fonds de crédit géré par le projet permit de **refinancer les caisses**. A partir de 1996, une articulation avec le système bancaire se mit en place : une ligne de crédit, gérée par la BTM mais provenant du FENU (Fonds d'Equipement des Nations Unies), refinance le réseau par des crédits de campagne de neuf mois. En 1998, des désaccords entre le FENU et la BTM ont entraîné le refinancement du réseau directement par le bailleur de fonds. Le projet souhaite éviter un tel lien direct entre le réseau et les bailleurs³⁸ et cherche actuellement à collaborer avec une banque commerciale du pays.

Les sous-objectifs affichés du CIDR (tirés des brochures de présentation du réseau de 1996 et 1997) sont les suivants :

- la mobilisation et l'utilisation localement de l'épargne issue des revenus riziocoles ;
- **la diversification des activités économiques et l'augmentation des revenus des ménages** ;
- la soustraction des paysans à l'usure ;
- l'encouragement de la mise en place d'organisations d'autopromotion et de solidarité dans un contexte où elles sont rares ;
- l'émergence de partenaires et de structures fiables, ayant développés une réelle capacité de gestion et de collaboration, pour les institutions bancaires et les interlocuteurs techniques ;
- et, depuis 1997, **le financement de l'intensification de la production rizicole**, considérée comme incontournable pour l'amélioration du niveau de vie des ménages ainsi que pour le renforcement et la solidité du réseau (comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR).

2.2. Fonctionnement des Associations d'Epargne et de Crédit Autogérées

Les AECAs sont constituées de "groupes de 20 à 60 personnes, qui se connaissent bien, se font confiance" (CIDR, 1996°). Les bénéficiaires paient un droit d'adhésion, participent à la gestion de l'association : ce sont des **membres**. Les associations sont responsables des octrois individuels de crédit, du suivi de l'utilisation des crédits et du recouvrement (CIDR, 1990).

Chaque association suit des principes généraux de fonctionnements, définis par le CIDR et adoptés par les membres³⁹ :

↳ Figure 6 de l'organigramme d'une AECA.

³⁸ Le danger réside dans la perception qu'ont les paysans de la provenance de l'argent et risquent de considérer ces prêts comme des dons.

³⁹ La CIDR a adapté sa méthodologie des Caisses Villageoises d'Epargne et de Crédit Autogérées au contexte de Marovoay, en concertation avec les habitants de la Plaine intéressés et motivés par un tel système.

Elles possèdent cependant chacune des spécificités de fonctionnement. Dans le Règlement Intérieur de chaque association, les membres définissent entre autres :

- le montant des droits d'adhésion à l'association ;
- les règles d'octroi de crédits sur fonds propres de l'association ou "crédits internes" (éligibilité, objet, durée, montant, taux d'intérêt, garantie,...) ;
- les garanties matérielles acceptées pour les différents crédits (internes ou sur refinancement) ;
- l'éligibilité des membres pour les différents crédits ;
- la rémunération des membres du comité de gestion et du ou des caissiers.

Les membres élisent en Assemblée Générale (AG) un comité de gestion et un ou deux caissiers. Le comité de gestion est composé d'environ neuf membres par caisse (président, vice-président, secrétaire, contrôleur, conseillers), qui sont tous bénévoles et, dans certaines caisses, rémunérés en pourcentage du résultat ou sous forme de récompense (décision prise en AG). Les fonctions du comité de gestion sont résumées sur l'organigramme.

La gestion des associations se veut participative : les membres y ont d'importantes fonctions et responsabilités, surtout les membres du comité de gestion. Cette **autogestion** est facilitée par un taux d'alphabétisation suffisamment élevé dans la Plaine pour garantir la présence de personnes lettrées dans cette association (voir paragraphe "un taux d'alphabétisation élevé" de la partie contexte). Elle s'accompagne d'une baisse des coûts de gestion pour le système ainsi que de la formation des paysans-membres à s'organiser, à travailler en groupe.

Deux Unions d'AECAs ont été créées en 1995 : l'Union Rive Droite et l'Union Rive Gauche (de part et d'autre de la rivière Betsiboka). Chaque caisse désigne deux représentants au sein de son Comité de Gestion qui font alors partie des membres de l'Union. Ces derniers élisent en Assemblée Générale dix personnes, qui travaillent comme bénévoles à l'Union : le président, le vice-président, le trésorier, le trésorier-adjoint, le secrétaire, le secrétaire-adjoint, deux contrôleurs, deux comités de crédit (responsables des crédits, de l'analyse des demandes).

Les Unions ont pour fonction :

- l'échange et la concertation entre les AECAs membres ;
- une fonction d'intermédiaire pour le refinancement des AECAs auprès du système bancaire ;
- la définition en AG des critères d'accès au refinancement pour les AECAs membres (taux de recouvrement des crédits, tenue des documents comptables), des montants octroyés (plafond par bénéficiaire) et des taux appliqués aux caisses (pour le refinancement) ;
- la représentation du réseau vis-à-vis de l'extérieur.

➤ Figure 7 de l'organisation actuelle du système (AECAs de Marovoay).

Entre l'Union Rive Droite et l'Union Rive Gauche, nous notons des différences de fonctionnement : dans la première, les caisses désirent conserver leur "individualité", leur autonomie par rapport aux autres caisses de l'Union (définir seules leur politique de crédit), alors que l'Union Rive Gauche est très directive, ce qui tend à uniformiser le fonctionnement des caisses en Rive Gauche.

Le réseau a un caractère **décentralisé** : les principales décisions sont prises au niveau des caisses. Nous pouvons effectivement observer que les Règlements Intérieurs, comme, par exemple, les taux d'intérêt, les garanties demandées, les produits financiers ne sont pas uniformes sur tout le réseau.

2.3. La situation actuelle du réseau des AECAs de Marovoay

Au 31 mars 1998, le réseau comptait 45 caisses et 2 625 adhérents, soit une moyenne de 58 membres par caisse. La Plaine comptant 122 000 habitants, le taux de pénétration s'élève donc à environ 2 %.

Les principaux résultats au 31 décembre 1997 et pour l'année 1997 figurent dans le tableau suivant :

↳ Tableau 18 des principaux résultats au 31 décembre 1997 (AECAs de Marovoay).

Le financement de l'agriculture, c'est-à-dire les crédits ayant pour objet l'équipement agricole, l'élevage ou la faisanse-valoir, représente 75 % des financements du réseau (comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR).

Dans le paragraphe suivant, nous nous sommes intéressés aux différents crédits proposés par le système financier décentralisé et à leurs objets respectifs.

3. Les crédits proposés par les AECAs de Marovoay

Pour chaque type de crédit, nous nous sommes interrogés sur sa création, son évolution et ses caractéristiques (entre autres, s'il finance des activités agricoles).

Les crédits sont gérés différemment suivant la provenance des fonds. Nous distinguons :

- le "crédit externe" ou sur refinancement ;
- et le "crédit interne" (sur fonds propres).

Nous avons résumé les principales caractéristiques des crédits actuellement proposés dans le réseau dans le tableau suivant :

↳ Tableau 19 sur les différents crédits proposés par les AECAs de Marovoay.

3.1. Les crédits sur refinancement

Ce type de crédit existe depuis le démarrage du réseau. Le but des crédits externes est d'aider les associations à constituer leurs fonds propres (CIDR, 1990) :

- en améliorant la situation financière des paysans (alors libérés du crédit informel);
- en couvrant, partiellement, les besoins financiers de l'activité rizicole, ce qui permet de mobiliser l'épargne existante pour le financement d'activités de diversification⁴⁰.

En effet, les crédits sur refinancement étaient initialement destinés à **la production rizicole**, qui était (et est encore) **la demande prioritaire des paysans**, puis d'autres types de crédits externes sont apparus comme les crédits équipement et les crédits sur dossier. Nous supposons que le projet a fait ce choix car la demande de financement pour la campagne rizicole était trop importante par rapport aux capacités d'épargne de la population et le projet semblait alors juger les activités de diversification plus rémunératrices et plus aptes à la constitution des fonds propres de la caisse (les crédits internes répondant alors aux autres demandes de financement).

Pour les crédits sur refinancement, l'association se porte garant de ses membres auprès de la banque ou du FENU. Avant le déblocage des crédits, elle doit déposer un fonds de garantie égal à 10 % de l'enveloppe, rémunéré au taux de la banque (2,5 % par an en 1997). Ces fonds sont soit payés par les membres-bénéficiaires, soit par l'association (avec ses fonds propres) ; depuis 1998, l'Union Rive Gauche a décidé que les bénéficiaires devaient payer directement ces fonds. Les intérêts étaient jusqu'à présent divisés en deux entre la caisse et l'Union, mais depuis cette année, comme les membres doivent verser directement le fonds de garantie, les caisses négocient la perception des intérêts par ces derniers.

Si une association ne répond pas aux critères d'éligibilité fixée par l'Union alors elle n'a pas accès au refinancement :

↳ Tableau 20 des critères d'éligibilité des AECAs au refinancement ordinaire⁴¹ pour 1998.

⁴⁰ Par cet argument, le projet songe peut-être au fait que l'épargne mobilisée par les caisses est utilisée pour effectuer des crédits "internes".

3.1.1. *Le crédit de campagne jeby*

Depuis 1997, le "refinancement ordinaire" peut financer tous types de crédits productifs (CIDR, 1998). Cependant, compte tenu du contexte de la Plaine (voir la partie contexte de ce chapitre), cette recherche de diversification des produits a peu d'échos : les "refinancements ordinaires" sont destinés en grande majorité à la **faisance-valoir rizicole de la principale campagne (jeby)**. Lors de nos enquêtes, les comités de gestion et les membres nommaient d'ailleurs ce crédit "le crédit de campagne jeby".

La décision de la **date de déblocage** est issue d'une concertation entre les Unions (les paysans-membres) et le "refinancier"⁴². Les prêts sont octroyés en mars et remboursés en octobre à l'Union Rive Gauche, en novembre à l'Union Rive Droite qui remboursent "le refinancier" en novembre. Dans le paragraphe "les opérateurs dans le secteur financier" de la partie contexte, nous avons vu que la date de déblocage du crédit de campagne est importante pour sa bonne marche. Certains agriculteurs jugent cette date en retard par rapport au commencement des travaux rizicoles (comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR ; nos enquêtes), mais l'avancer pose deux problèmes d'après le projet⁴³ :

- un problème de gestion : pour la formulation des demandes de refinancement, qui doivent être déposées un mois avant la date de déblocage, les comptes annuels des caisses sont nécessaires⁴⁴ ;
- si elle est avancée de un mois alors le déblocage se situe en pleine période de soudure et le crédit risque d'être consommé.

La date de déblocage est donc ajustée selon les risques que présente la période de soudure, les problèmes de gestion et le commencement des travaux.

Ces prêts ont été conçus pour le **paiement de la main-d'oeuvre lors des travaux rizicoles** et, plus particulièrement, pour le "nettoyage" et le repiquage (voir le paragraphe "le milieu physique et les différentes cultures rizicoles" de la partie contexte). Ils se remboursent à la récolte *jeby*, principale source de revenus monétaires des ménages de la Plaine (voir "la riziculture, au centre de l'économie de la Plaine" du contexte). Ces crédits sont également adaptés pour financer la culture sur *baiboho* (voir "les cultures, hormis le riz" du contexte).

↳ Tableau 21 sur les principaux résultats des crédits issus du refinancement pour 1996 et 1997.

En 1997, la "faisance-valoir rizicole"⁴⁵ représente 92,7 % des montants totaux des crédits sur refinancement. L'augmentation des parts des autres objets entre 1996 et 1997 s'expliquent par l'apparition des crédits sur dossier et la possibilité de financer d'autres objets que les travaux agricoles pour le crédit sur refinancement ordinaire. Cependant, nous devons relativiser ces chiffres : ils correspondent aux objets de crédit annoncés par le membre demandeur et non aux objets réels. En comparant, lors du dépouillement de nos enquêtes, l'objet annoncé⁴⁶ et l'utilisation effective du crédit, il apparaît des non-correspondances : certains donnaient le commerce comme objet et payaient leurs travaux rizicoles ou la construction de leur maison (ou autres), d'autres inscrivaient la "faisance-valoir" comme objet mais dépensaient le crédit en biens de consommation, etc.. Nous ne

⁴¹ Hors refinancement sur dossier pour lequel les critères sont plus sévères (sommés en jeu plus importantes).

⁴² Le projet pour la première année de la caisse, puis la banque ou le bailleur de fonds (FENU).

⁴³ Comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR.

⁴⁴ L'avancée des comptes annuels n'a pas été abordée par le projet (finalisation de ceux-ci en janvier ce qui permettrait à la caisse de déposer sa demande en janvier et d'obtenir son crédit en février au lieu de mars).

⁴⁵ Terme employé par le projet pour décrire les investissements de campagne (principalement le paiement des salariés agricoles à Marovoay).

⁴⁶ Le CIDR nous avait communiqué leurs fichiers de suivi dans lesquels figurent pour chaque membre le montant des crédits, la date d'octroi et l'objet des crédits.

connaissions pas les raisons de ces **détournements d'objet**, ni les répercussions de ceux-ci sur les remboursements⁴⁷. Pour les biens de consommation ou la construction d'une maison, ces investissements n'étant pas productifs, nous comprenons la raison du détournement, mais lorsque celui-ci concerne d'autres objets productifs, nous pensons que le membre a agi de manière à obtenir le montant de crédit le plus élevé possible. Malgré ces détournements d'objet, les chiffres du tableau reflètent les grandes tendances pour les objets de crédit et indiquent **l'engouement pour le financement de la campagne *jeby* (main-d'oeuvre) et le faible succès des crédits équipement**.

Les taux pratiqués sont décidés par chaque caisse selon les taux de l'Union : en 1998, le FENU prêtait à 18, 6 % par an, l'Union Rive Droite à 32 % annuel et l'Union Rive Gauche à 42 % annuel⁴⁸, et les caisses ont généralement prêté avec un **taux de 48 % annuel** (nos enquêtes). En Rive Gauche, nous avons visité des caisses qui proposaient des taux de 5 à 6 % mensuel, dans le but d'augmenter rapidement le capital de l'association, et qui les ont diminués car ils éprouvaient des difficultés à rembourser les prêts et l'Union Rive Gauche a décidé d'uniformiser les taux à 4 % mensuel pour l'ensemble des caisses de la Rive Gauche en 1998. En Rive Droite, les caisses décident seules des taux qu'elles appliquent, mais la majorité semble avoir également adopté ce taux de 4 % mensuel.

Le tableau 2 sur le revenu agricole mensuel indique un revenu brut agricole annuel d'environ 3,41 millions de Fmg pour la culture de riz *jeby* et *atriatry* par ménage. Ce tableau indique une dépense annuelle de 1,05 millions pour l'achat d'intrants (essentiellement le paiement de la main-d'oeuvre salariée agricole dans la Plaine). Les campagnes rizicoles *jeby* et *atriatry* paraissent assez rentables pour pouvoir supporter des taux si élevés : une personne prenant un crédit d'environ 500 000 Fmg devra rembourser environ 680 000 Fmg à échéance, ce qui lui évite, par exemple, de vendre son paddy stocké à environ 1 000-1 200 Fmg/kg (454 kg pour atteindre 500 000 fmg) au début des travaux pour devoir ensuite en racheter lors des travaux à 1 800 Fmg/kg (454 kg coûtant alors 817 200 Fmg) et parfois à crédit avec un taux de 100 % pour environ six mois (hypothèse et évaluation d'après nos enquêtes).

3.1.2. *Le crédit équipement*

Son faible succès peut s'expliquer par :

- la faiblesse demande solvable dans la Plaine, que nous avons abordée dans la partie contexte de ce chapitre (paragraphe "les facteurs de production") ;
- la crainte de ne pas réussir à rembourser un tel crédit, ce type d'investissement étant jugé peu rentable sur le court terme par certains paysans (nos enquêtes) : montants du crédit, taux élevés (s'accumulant au montant) et durée de remboursement trop courte, superficies cultivées jugées trop faibles pour pouvoir se permettre un tel investissement ;
- les conditions difficiles d'accès (nos enquêtes) : un apport personnel de 30 % est réclamé ;
- les boeufs de trait ne sont pas financés et pour pouvoir bénéficier d'un crédit concernant du matériel de traction, il est nécessaire de posséder des boeufs (condition d'accès au crédit) : ces deux restrictions nous semblent osculer le fait que les boeufs de trait sont considérés comme du matériel agricole et présentent l'investissement le plus coûteux en ce qui concerne l'équipement (et donc sont le principal frein à l'acquisition de matériel) et le fait que des prêts, échanges de bétail ont lieu dans la Plaine⁴⁹ (formes d'entraide) ;

⁴⁷ Nous n'avons pas pu interroger les membres à ce propos car nous nous en sommes aperçus lors du dépouillement de nos enquêtes.

⁴⁸ En 1997, la banque prêtait à 24 % annuel, l'Union Rive Droite à 32 % et l'Union Rive Gauche à 35 %.

⁴⁹ Nous avons rencontré des exploitations équipées en matériel de traction mais ne possédant pas de zébu : ils empruntaient ces derniers à leurs voisins ou à leur famille en échange du prêt de leur matériel ou parfois sans contrepartie matérielle.

- le montant du refinancement est plafonné par caisse et les associations donnent priorité au financement de la campagne rizicole, tous les besoins la concernant n'étant pas couverts (comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR) ;
- les difficultés de la mise en place de ce crédit et de sa diffusion : suite à une demande des paysans, ce produit a été créé en 1993 et sa diffusion fut entravée par l'arrêt du financement de la KFW en 1995 (voir l'encadré 3 sur la chronologie des AECAs) ainsi que par les changements de "refinancier" entre 1997 (BTM) et 1998 (FENU). Ces changements eurent pour conséquence une mauvaise interprétation des faits par les membres (mal informés) : certaines caisses ont compris que le FENU ne finançait pas de crédit équipement en 1998. La Rive Droite avait signé un protocole de coopération, à propos des crédits équipement, avec la BTM qui prenait fin en 1999, mais ils ont décidé d'arrêter le crédit équipement en 1998, ont refusé les demandes car ils voulaient terminer la coopération avec la BTM. Plus de crédits équipement ont été octroyés en Rive Gauche qu'en Rive Droite (comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR), ce qui peut s'expliquer par les plus grandes superficies cultivées et les effectifs de zébus plus importants dans cette partie de la Plaine.

Dans les quatre caisses que nous avons visitées, une seule avait déjà octroyé quelques crédits équipements. Nous disposons donc de peu de données sur celui-ci. Les taux sont les mêmes que ceux des crédits de campagne *jeby* (environ 4 % par mois). Les durées vont de un à trois ans et les remboursements s'effectuent à échéances régulières (négociées entre l'emprunteur et la caisse). L'emprunteur doit posséder des boeufs de trait pour les demandes concernant les matériels de traction et procurer un apport personnel de 30 % : 10 % de fonds de garantie et 20 % sous forme de DAT (dépôt à terme - voir le paragraphe de cette partie sur les produits d'épargne). Il ne concerne que **l'achat d'équipement agricole moyen** type charrette, charrue, herse, brouette, sarcluse, mais pas celui de boeufs de trait, bien qu'ils soient considérés comme un équipement agricole par les paysans. Certaines caisses (ou toutes ?) n'octroient le crédit équipement qu'en nature pour que celui-ci ne soit pas dépensé dans un autre objet.

Ces mesures de précaution supplémentaires par rapport aux autres prêts s'expliquent par le montant élevé du prêt et surtout par l'aspect "non productif" dans le court terme d'un tel investissement, qui présente des risques plus importants pour le système.

Dans sa perspective d'intensification de la production rizicole, le projet songe à développer l'adoption d'équipement agricole moyen sur la Plaine. D'après celui-ci, la **difficulté d'approvisionnement** serait une des explications de la faible demande concernant le crédit équipement (CIDR, 1998). Le projet envisage de sécuriser l'offre par une avance à la commande de 10 % qui serait conservée par le fabricant en cas d'annulation de la commande (demande alors plus crédible). Ces 10 % s'ajouteraient aux 10 % de fonds de garantie, ce qui diminuerait donc l'apport initial de l'emprunteur. Nous ne pensons pas que la sécurisation de l'offre permettra une augmentation des demandes, mais que la baisse de l'apport personnel risque fort de rendre le crédit équipement plus attractif.

Le projet compte tester en 1999 un système de location-vente en relation avec des fournisseurs qui seront financés par le projet au début (notamment les besoins en fonds de roulement pour la fabrication - comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR). Les modalités de ce financement sont encore en réflexion (décembre 1998).

Nous pensons que **le blocage vient plutôt de la demande**. Une demande existe mais elle a du mal à se concrétiser (nos enquêtes). Le prix élevé des équipements par rapport à la rentabilité de cet investissement (achat d'équipement) nous est apparu comme le facteur de blocage déterminant. De plus, le crédit équipement ne semble guère faciliter l'acquisition de matériel, qu'il aurait pu faire par, par exemple, la division de la somme à payer, dont le montant élevé (à débloquer en une seule fois) pose problème. Les montants des crédits équipement sont compris en moyenne entre 250 000 Fmg et 500 000 Fmg (d'après les fichiers informatiques de suivi du projet et nos enquêtes). Pour un

crédit de 350 000 Fmg, un membre qui choisit de le rembourser en deux fois devra payer 238 000 Fmg à sa première récolte *jeby*, neuf mois après le déblocage du crédit sur refinancement (en mars), et 352 000 Fmg à la deuxième échéance, soit un montant égal au montant du crédit initial. L'hésitation des membres à utiliser un tel produit financier s'explique aisément par son taux élevé par rapport à sa durée. Lors de nos enquêtes, de nombreux agriculteurs nous ont dit désirer s'équiper mais à partir de leurs fonds propres, sans faire appel au crédit équipement. A part deux-trois paysans, ils n'ont pas abordé explicitement le taux élevé de ce crédit mais parlaient de "remboursement difficile", de "durée de remboursement trop courte", de "superficies trop petites pour pouvoir rembourser"...Le remboursement leur pose problème : les sommes à rembourser sont importantes compte tenu des taux appliqués. Les taux d'intérêt ne sont guère incitatifs et nous pensons qu'ils constituent le principal frein au développement de ce produit financier.

Financer les fabricants ne nous paraît pas être la solution pour amorcer l'équipement des exploitations dans la Plaine : tant que la demande "réelle" ou solvable⁵⁰ restera faible, les fabricants auront des difficultés à diminuer leurs prix de vente. Par contre, une fois que cette demande se développera, le financement des fabricants sera certainement un moyen pour favoriser la dynamique d'équipement sur la Plaine. *Nous pensons qu'il conviendrait d'amorcer tout d'abord une demande "réelle". Ceci peut se faire soit en démontrant la rentabilité des équipements ou en proposant d'autres équipements plus adaptés à l'agriculture pratiquée de la Plaine (rôles de la vulgarisation agricole), soit en proposant des taux plus bas pour les crédits équipement et des durées plus longues (possibilité de rentabiliser l'investissement sur un plus long terme), soit en recherchant à diminuer le prix des équipements (au moyen de subvention par exemple). Le système n'a de prise que sur la deuxième solution : une baisse des taux pourrait, par exemple, être envisagée par une absence de prélèvement par la caisse et/ou l'Union (soit une absence d'augmentation des taux par rapport à la ligne de crédit proposée par le FENU ou la banque) ou par la négociation de lignes de crédit à taux bonifiés pour ce crédit.*

L'accroissement du parc de matériel agricole, visé par le projet, risque fort de s'accompagner d'une augmentation du cheptel bovidé de la Plaine. La Plaine se caractérise par la rareté des pâturages, ce qui nous amène à soulever les questions suivantes : le milieu pourra-t-il supporter un accroissement du cheptel bovin ? Quelles sont les conditions nécessaires à la réalisation de cette augmentation du nombre de têtes de manière à ce que la situation soit ensuite durable ?

3.1.3. *Le refinancement affecté ou crédit sur dossier*

Ce type de prêt concerne le financement de crédits de montants plus importants (plusieurs millions de Fmg - plafond de 10 millions de Fmg par demande), sur de courts termes (moins de un an). Il a été élaboré par le projet pour **financer les activités productives à court terme (commerce, élevage) dans le but de diversifier le portefeuille du réseau**, jusqu'ici très dépendant de la production rizicole *jeby*, et d'en augmenter le volume des activités (souci d'autonomie et de viabilité financière).

Il a débuté en 1997 : huit dossiers ont été financés pour un total de 34,1 millions de Fmg, dont six pour la collecte de paddy, un pour un bar et le dernier pour l'élevage de porcs. Le projet désire effectivement améliorer la commercialisation des produits agricoles par le financement des collecteurs locaux (comm. Technique Permanent, CIDR). Cependant ce choix ne lui permet pas réellement de diminuer les risques inhérents à la production de paddy : la collecte présente des risques covariants à celle-ci. L'octroi de ces crédits a lieu en juin-juillet, avant la récolte *jeby*, et les objets financés par ces crédits sont souvent liés à cette récolte : collecte de paddy, élevage de porcs nourris avec du son de riz, bar dont les bénéfices dépendent des revenus des agriculteurs à la récolte *jeby*.

⁵⁰ Personne qui compte réellement passer à l'acte prochainement, qui en a la potentialité.

Il semble que de nombreuses caisses hésitent à se lancer dans ce type de financement (CIDR, 1998) :

- elles jugent le risque trop élevé pour la caisse (qui se porte garant de l'emprunteur) et attendent de voir comment se sont effectués les premiers crédits sur dossier ;
- leurs fonds permanents sont insuffisants pour bénéficier d'un refinancement suffisant pour être rentabilisé (le montant de l'enveloppe accordée à une caisse est limité à une fois les fonds permanents de l'AECA) ;
- les demandeurs potentiels manquent de garanties matérielles : en plus des 20-30 % d'apport personnel (nos enquêtes), des garanties matérielles sûres sont exigées, compte tenu des sommes importantes en jeu. Le projet a maintenu cette exigence bien que les membres des caisses en demandent la levée (CIDR, 1998).

Ce crédit est en phase d'installation, d'expérimentation. Nous avons pourtant observé une meilleure information des caisses sur ce produit par rapport au crédit équipement : ce crédit semble les intéresser (il répondrait à une demande potentielle), malgré les conditions sévères dont il est doté.

3.2. Le crédit "interne"

Cette activité de crédit est "totalement autogérée, à partir de fonds propres constitués de l'épargne de ses membres", par chaque caisse (CIDR, 1990). Elle existe depuis la création des caisses et connaît un développement fonction généralement de l'ancienneté de celles-ci : le rapport encours moyen fonds propres sur encours moyens crédits est passé de 0,22 à 0,27 entre 1996 et 1997 ([tableau 20](#) sur l'évolution des principaux indicateurs de 1991 à 1997).

Ces crédits sont gérés par le comité de gestion de chaque caisse, qui étudient les demandes de crédit interne, les octroient suivant la disponibilité des fonds de la caisse et l'éligibilité du demandeur. Les délais de déblocage sont d'environ 1-2 semaines. Ces crédits sont ouverts à toutes demandes concernant des activités productives. Les taux pratiqués sont décidés en Assemblée Générale, mais les caisses uniformisent généralement les taux avec ceux des crédits sur refinancement, soit 4 % par mois en 1998 pour les caisses que nous avons enquêtées. La durée des prêts est comprise entre 5 et 10 mois pour les activités productives ; elles dépendent de l'objet du crédit et sont décidées en Assemblée Générale.

Dans les caisses que nous avons visitées, les membres distinguent quatre types de crédit selon les objets financés :

- **Le crédit de campagne *asara*.**

Ce crédit est **destiné aux travaux agricoles pendant la saison des pluies**, concernant en particulier le riz *asara* (voir "le milieu physique et les différentes cultures rizicoles" du contexte) : il est octroyé en décembre-janvier et remboursé environ six mois après. Dans certaines caisses, ce crédit n'existe pas : comme le village est au centre de la Plaine, entouré de rizières, les membres ne pratiquent pas ou peu des cultures pluviales ou du riz *asara*. ***De plus, les années où certaines caisses n'ont pas eu accès au refinancement, ces dernières ont privilégié le financement de la campagne jebby aux dépens des autres objets de crédit interne (campagne asara, élevage, commerce, dépannage).***

- **Le crédit élevage.**

Son existence dans le statut (Règlement Intérieur) des caisses semble récente⁵¹ (nos enquêtes). Il connaît un succès inégal suivant les caisses. Dans trois caisses sur quatre (nos enquêtes), les demandes des membres sont faibles, voire nulles. Tandis que dans la quatrième

⁵¹ Le crédit élevage existe depuis 1997 pour deux caisses que nous avons enquêtées de la Rive Droite (dont une caisse créée en 1991). Nous ne savons pas la date de création de ce crédit dans les deux autres caisses.

caisse, l'élevage est l'objet de nombreuses demandes : **élevage de volailles, de cochons, de zébus**. Cette dernière caisse n'octroie pas de crédit de campagne *asara* (pas de demandes). ***Les différences entre les caisses s'expliquent par leur contexte, de la gestion des fonds disponibles et de l'adaptabilité des produits du système : les trois premières privilégient les travaux agricoles asara par rapport à l'élevage, jugé plus risqué, et la dernière l'élevage, ses membres ne cultivant pas de terres en période asara.***

- Le crédit commerce.

Il existe dans les statuts de toutes les associations depuis la création des caisses (nos enquêtes). Il finance le petit commerce comme les transactions de paddy, de poissons séchés, le commerce de poules, le fonds de roulement des épiceries des villages, etc.. Une fois le crédit *asara* remboursé, certaines caisses effectuent un deuxième octroi pour des activités de commerce (en juillet). D'autres, où la demande de crédit de campagne *asara* est moins importante, en octroient en novembre, décembre, janvier, après la récolte *jeby*, période d'activités commerciales intenses sur la Plaine (moment où le pouvoir d'achat des paysans est le plus important de l'année).

Pour les crédits commerciaux, des paysans se sont plaints des dates de déblocage et des montants limités⁵² qui ne leur permettent pas de rentabiliser leur commerce. Nous avons vu dans la partie contexte (paragraphe "le commerce") que les activités commerciales sont saisonnières, liées aux activités agricoles : les paysans souhaitent un déblocage en septembre-octobre (début de la récolte *jeby*) et un remboursement en début de période de soudure⁵³. Or à ce moment de l'année, les caisses n'ont généralement pas assez de fonds pour effectuer des prêts commerciaux⁵⁴. ***Le projet est conscient de cette demande, mais il considère que le refinancement ne peut financer ces activités, compte tenu qu'il finance déjà les activités agricoles (obligation de choix entre les activités agricoles et commerciales) : cela engendrerait plusieurs périodes de décaissement, les périodes d'activité étant décalées, ce qui présenterait un risque important pour le système (remboursement d'un crédit externe par un autre crédit externe d'où des dysfonctionnements graves en cas d'arrêt du refinancement).*** Une solution serait de demander aux membres de déposer suffisamment en avance leurs demandes afin que les caisses réservent des fonds pour ces activités commerciales. Le problème reste cependant le montant des crédits octroyés, les ressources internes de la majorité des caisses ne permettant pas encore l'octroi des sommes demandées.

- Le crédit dépannage.

Il est octroyé en cas de maladie, de mort, de problèmes graves, pour secourir, dépanner le membre. Les modalités, décidées en Assemblée Générale, diffèrent entre chaque caisse : son taux peut être nul ou égal aux autres crédits internes, sa durée est courte (un à trois mois), son plafond est compris entre 50 000 et 150 000 Fmg.

Le projet souhaite les limiter : ces crédits sont considérés comme risqués, ne finançant pas d'activités productives (CIDR, 1994). De plus, leur part dans les montants octroyés cumulés pour 1997 s'élevait à 4,8 % (CIDR, 1998), pourcentage jugé trop élevé par le projet (comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR) : ce crédit s'octroie dans l'urgence, le contrôle en est difficile et le projet pense que des membres des comités de gestion en profiteraient.

⁵² Car dépendants des fonds disponibles en caisse et des demandes de tous les membres.

⁵³ Afin de bénéficier de l'augmentation des prix des produits pour les transactions de produits (surtout de paddy) et parce que le reste de l'année, le pouvoir d'achat des agriculteurs est faible (faible rentabilité des épiceries et bars).

⁵⁴ Soit elles ont déjà tout prêté (deuxième octroi de crédit interne en juillet), soit elles ne financent que la campagne *jeby*.

L'objet principal financé semble être les campagnes rizicoles, asara et jeby⁵⁵ : le riz est l'activité prioritaire de la Plaine (voir la partie contexte). Les caisses développent d'autres produits financiers une fois qu'elles ont répondu aux besoins des campagnes rizicoles, hors il apparaît que les ressources internes sont encore insuffisantes pour développer réellement d'autres produits financiers comme des crédits commerciaux, élevage ou artisanaux.

A l'initiative de ses membres, une caisse a développé un produit financier supplémentaire : un **grenier de solidarité**. L'épargne est collectée en nature (paddy), puis redistribuée soit sous forme de crédits en nature, soit comme dotations en cas de décès et de funérailles. L'excès du grenier est vendu afin d'augmenter les capitaux de la caisse (CIDR, 1994). D'après des enquêtes menées en 1996 par le CIDR auprès de membres et de non-membres (CIDR, 1996¹), 98 % des membres interrogés (80 personnes au total) sont intéressés par un tel produit. La généralisation de celui-ci n'a cependant pas marché. Quelques caisses (environ 6-7) avaient élaboré, vers 1994, un paragraphe dans leur Règlement Intérieur à ce sujet, mais elles n'ont pas réussi à collecter le paddy, les membres n'étant pas assez sensibilisés (comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR). Cet échec de la diffusion de ce produit a plusieurs explications :

- la caisse, où s'est développé le grenier, connaît une cohésion très forte entre les membres que l'on ne retrouve pas dans les autres caisses (comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR) ;
- les caisses ne disposent pas de bâtiment pour stocker le paddy ;
- la gestion de crédits en nature nécessite un travail d'animation, de formation qui représente des coûts élevés.

De plus, le projet a choisi de financer les collecteurs (voir le paragraphe sur les crédits sur dossier), afin que les agriculteurs aient accès à un marché local pour leurs produits à tout moment de l'année, plutôt que des **greniers villageois** (comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR), qui permettraient aux agriculteurs de bénéficier de l'augmentation des prix en période de soudure (voir paragraphe "la commercialisation du riz" de la partie contexte). Le projet songe à des produits de type "grenier villageois", financés à partir d'un crédit sur dossier collectif, mais le problème de la formation pour la gestion d'un tel produit réside. D'après le projet, la mise en place de telles structures nécessite des moyens importants en personnel pour effectuer l'animation, la formation et le suivi (comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR).

3.3. Performances et spécificités des crédits

3.3.1. Les objets financés par les crédits

L'encours moyen mensuel de crédit et du taux d'utilisation des ressources 1997 est maximal entre avril et octobre, ce qui correspond au **financement de la campagne rizicole jeby** :

↳ Figure 8 sur l'évolution de l'encours moyen mensuel de crédits et du taux d'utilisation des ressources 1997.

La répartition des crédits par objet en pourcentage des montants pour l'année 1997 indique effectivement un financement majoritaire de la campagne rizicole :

↳ Tableau 22 sur la répartition des crédits par objet pour 1997 (en % des montants).

En 1996, la part des crédits pour la campagne rizicole était de 74 % (CIDR, 1998). Elle a donc diminué. Le projet explique cette diminution par l'augmentation de la part des crédits commerce, due essentiellement à l'apparition des crédits sur dossier (CIDR, 1998). Il nous semble que les **crédits élevage** ont également contribué à cette baisse : avec les crédits sur dossier et la généralisation du crédit sur refinancement ordinaire à tout investissement productif en 1997, les membres ont déclaré plus d'objet "élevage" dans les crédits sur refinancement, comme nous

⁵⁵ Quand la caisse n'a pas accès au refinancement.

pouvons le constater sur le tableau 20 (les principaux résultats des crédits issus du refinancement pour 1996 et 1997).

Les **crédits équipement** représentent une part marginale (0,7 % des montants).

Comme nous l'avons signalé dans le paragraphe sur les crédits sur refinancement ("les crédits de campagne *jeby*"), les membres n'utilisent pas toujours leur crédit dans l'objet annoncé lors de la demande (détournement d'objet). Le CIDR a également relevé ce problème lors des enquêtes qu'ils ont menées en 1996 (CIDR, 1996¹) : 20 % des membres interrogés ont avoué avoir déclaré de faux objets sur au moins un crédit interne. Les raisons invoquées par les membres étaient les suivantes (CIDR, 1996¹) :

- demande d'un crédit supérieur au maximum autorisé par la caisse selon l'objet, d'où demande d'un autre objet dont le maximum autorisé est supérieur ;
- période d'octroi de crédit non adaptée à l'activité, d'où une fausse demande pour pouvoir bénéficier de ce crédit à cette période ;
- changement d'objet en cours de crédit en raison des conditions difficiles pour l'activité décidée au départ.

Nous désirons ajouter à cette liste :

- l'utilisation des crédits dans des objets non définis par la caisse (construction d'une maison, achat de biens de consommation, ...) ;
- l'utilisation "fragmentée" des crédits en plusieurs objets : commerce et élevage, travaux rizicoles et biens de consommation, élevage et exhumation, ...

Nous pensons que les chiffres du tableau X (sur la répartition des crédits par objet pour 1997) sont tout de même assez représentatif de la réalité, compte tenu des activités de la Plaine et des besoins de financement, analysés dans la partie contexte de ce chapitre.

D'après les enquêtes menées par le CIDR (CIDR, 1996¹), les comités de gestion affirment qu'en dehors de la riziculture toute activité finançable par le crédit interne est à haut risque pour la caisse comme pour le bénéficiaire : ***les comités de gestion (les membres) considèrent la riziculture comme l'activité la plus rentable et la moins risquée pour leur caisse***⁵⁶. Le projet juge cette perception dangereuse car les caisses risquent à terme de financer uniquement les activités rizicoles, ce qui exclura les petits riziculteurs qui recherchent la diversification (CIDR, 1996¹). Or, d'après nos enquêtes, la première demande de financement, et ce même pour les petits exploitants, concerne les travaux pendant les campagnes rizicoles. Nous pensons qu'une spécialisation trop poussée des caisses dans le financement de la riziculture présente un risque élevé, non pas d'exclusion des plus pauvres, mais pour la viabilité du système (diversification du portefeuille).

Comme le remarque le projet, les produits financiers agricoles possèdent une rentabilité identique par rapport aux autres produits pour le système puisque les taux appliqués sont les mêmes (comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR). ***Par contre, les objets financés sont fortement liés à la production agricole (campagne rizicole, collecte de paddy, transaction de paddy, élevage porcin alimenté avec le son du riz) et, en cas de mauvaise récolte rizicole, le système est fortement mis en péril. C'est pourquoi le projet insiste sur la recherche de diversification des produits financiers.***

Nous tenons à rappeler que des risques de mauvaise récolte certes existent, mais qu'ils sont atténués dans cette région notamment par le fait que la principale culture a lieu en saison sèche et qu'elle est irriguée : la riziculture en est sécurisée (voir la paragraphe "la riziculture, une activité peu risquée dans la Plaine" du contexte).

⁵⁶ Il nous semble que les paysans considèrent cette activité comme la moins risquée car c'est l'activité qu'ils estiment le mieux maîtrisée et que les risques semblent effectivement amuisés pour la campagne *jeby* du fait de l'irrigation (les paysans considèrent la production de cette campagne assez sûre). Au cours de nos enquêtes, certains paysans nous ont dit qu'ils ne pratiquaient pas le commerce ou d'autres activités car ils ne savaient le faire et qu'ils n'effectuaient que la riziculture (sentiment de fierté d'être riziculteur).

3.3.2. *Le remboursement des crédits*

Le taux de remboursement à un mois de l'échéance était de 93,7 % pour 1997 pour l'ensemble du réseau (tableau X sur les principaux résultats au 31 décembre 97) : il varie entre 17,3 % (une caisse sur 38) et 100 %, la majorité (30 caisses sur 38) ayant un taux supérieur à 90 % (voir les indicateurs des AECAs de Marovoay pour 1997 en annexe).

Le remboursement des crédits est mieux accompli lorsqu'il s'agit de crédits "externes" (par rapport aux crédits internes) : en 1996, uniquement 3 caisses sur 37 remboursèrent à échéance leur crédit interne alors que 31 caisses effectuèrent leur remboursement à l'Union à échéance (données CIDR 1996 communiquées par le projet). Les caisses semblent plus sérieuses avec les fonds externes, du fait probablement du règlement sévère qui leur incombe (les critères d'accès au refinancement - voir le tableau X sur les critères d'éligibilité des AECAs au refinancement ordinaire), ce qui infirme l'hypothèse selon laquelle les bénéficiaires sont plus consciencieux avec "l'argent chaud" (le leur) qu'avec "l'argent froid" (de source extérieure).

De plus, les crédits externes sont principalement utilisés pour le financement de la campagne rizicole *jeby* qui permet d'assurer de meilleurs remboursements (sécurité de la production notamment par rapport aux autres campagnes) d'après les paysans que nous avons rencontrés :

- "Je ne prends jamais de crédit pour la campagne *asara*, seulement pour la campagne *jeby*, c'est pourquoi je suis sûr qu'il n'y aura jamais d'accident."
- "Pour la campagne *jeby*, je suis sûr du remboursement, par contre pour la campagne *asara*, c'est plus difficile car la campagne n'est pas aussi bonne et je dois vendre mes animaux pour financer cette campagne."
- "Je ne prends pas de crédit pour la campagne *asara* car la récolte n'est pas sûre. Pour le remboursement, je n'ai pas de problème car j'ai calculé le produit que je vais obtenir (la récolte *jeby*) et si un accident se produit, il ne touchera pas la totalité de la production."

Le remboursement des crédits *asara* (crédits internes) semble être plus problématique pour les paysans. Certains paysans ont déclaré ne pas prendre de crédit pour cette campagne et pour le financement des cultures pluviales par peur des intérêts. Ces activités agricoles ne paraissent pas suffisamment rentables (rendements insuffisants, variations interannuelles des rendements) compte tenu des conditions des crédits et notamment des taux élevés des crédits.

Depuis 1998, le projet ne distingue plus les **crédits externe et interne** (les ressources des crédits) afin d'en assouplir la gestion et d'améliorer le remboursement des crédits dits internes (comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR). **Le projet souhaiterait que les membres considèrent que l'argent vienne uniquement de la caisse.** Nous pensons que si les membres ont une telle perception du système, le remboursement risque au contraire d'être moins bon car ils auront tendance à considérer les crédits "externes" comme des crédits internes et non l'inverse. De plus, dans les faits, cet objectif est difficile à réaliser : les membres différencient les deux types de crédit d'après les dates d'octroi (pour les crédits de campagne *jeby*, elle est fixe et pour les crédits internes, elles varient suivant les demandes et la disponibilité des fonds).

4. Les produits d'épargne

Nous distinguons les produits d'épargne obligatoire et les produits d'épargne volontaire.

4.1. *l'épargne obligatoire*

Les produits d'épargne obligatoire sont constitués par les droits d'adhésion et les dépôts bloqués.

Depuis la création des caisses, la cotisation d'adhésion est versée pour devenir membre de l'association. Elle constitue le capital de l'association et est non récupérable par le membre. Son montant est fixé en Assemblée Générale : il varie entre 5 000 et 20 000 Fmg (moyenne de 10 000 Fmg).

Les dépôts bloqués ont été mis en place, comme les autres produits d'épargne, en 1994. Nous supposons que l'objectif du projet était l'augmentation plus rapide des ressources internes des caisses et la responsabilisation des membres par rapport à leur caisse. ***Les dépôts bloqués sont une condition d'accès au crédit dans les caisses. Ils sont versés annuellement par chaque membre désirant avoir accès au crédit (en début d'année, avant les premiers octrois).*** Le projet observe que la motivation essentielle des membres des associations est l'accès au crédit (CIDR, 1997) : la mobilisation l'épargne se greffe sur cette dynamique avec ce produit. Les dépôts bloqués sont rémunérés et récupérables seulement à la démission du membre. Le montant et le taux sont décidés en Assemblée Générale : ils sont en moyenne de 25 000 Fmg (de 10 à 20 000 Fmg - comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR) rémunérés à 20 % par an (de 10 à 24 %, d'après nos enquêtes). ***Au cours des ans, les caisses ont augmenté les montants de leurs dépôts bloqués. Les responsables des caisses (comités de gestion) nous ont donné comme principale raison l'augmentation de l'enveloppe du refinancement (qui dépend du capital de la caisse).*** Dans certaines caisses, les membres peuvent déposer leurs dépôts bloqués en nature, paddy que la caisse vend après une période de stockage, puis celle-ci dépose l'argent sur les comptes des membres, ce qui permet une augmentation des dépôts grâce à l'augmentation des prix rizicoles. Cette pratique est encore peu généralisée et nous n'avons pas d'informations précises sur celle-ci. Les coûts de stockage seraient faibles : le paddy serait stocké environ deux mois dans le bureau de la caisse ou le grenier d'un membre sans frais spécifiques.

Bien que la possibilité existe, il est rare que les déposants retirent les intérêts perçus sur ces dépôts (CIDR, 1997). D'après nos enquêtes, cette observation s'explique par **une mauvaise information des membres** : les personnes que nous avons enquêtées n'avaient pas connaissance de cette possibilité.

Les montants des dépôts s'accumulent au fil des ans et le montant des dépôts bloqués de certains membres risque d'être supérieur au du moins égal à leurs demandes de crédit, ce qui présentera un danger pour le système : les membres vont être tentés de retirer leurs dépôts plutôt que de prendre un crédit. Le projet réfléchit à la définition d'un plafond à partir duquel il ne sera plus exigé de poursuivre la constitution de ces dépôts (CIDR, 1997).

4.2. L'épargne volontaire

Les épargnes volontaires sont apparues en 1994. Les règles des dépôts (durée, taux, échéance) sont fixées au niveau de chaque caisse en Assemblée Générale. Ils sont de trois types : DAV ou dépôt à vue, DAT ou dépôt à terme et PE ou plan d'épargne.

Les DAV concernent une épargne libre, non rémunérée et même dans certaines caisses elle est payante (1% du montant) afin de rentabiliser les coûts de transaction (comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR). Les DAT sont bloqués pour des durées minimales de trois à six mois et sont rémunérés à, en moyenne, 2 % par mois (compte tenu des taux mensuels des crédits internes d'en moyenne 4 %). Les PE connaissent une rémunération identique. Le membre s'engage à déposer à échéance régulière (mensuelle ou hebdomadaire) une somme en caisse (généralement 5 000 - 10 000 Fmg par semaine - comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR). Certaines caisses cherchent à promouvoir ces produits (DAT et PE) et les rémunèrent à 3 % par mois tandis que d'autres recherchent l'accroissement des capitaux de la caisse (par un différentiel plus important entre le taux de l'épargne et le taux de crédit) et ne les rémunèrent qu'à 1 % mensuel (nos enquêtes). Il aurait existé un plan d'épargne logement en 1996-97, mais nous n'avons pas obtenu d'informations sur ce dernier lors de notre étude de terrain : il semblerait que ce produit n'existe plus. Les membres devaient verser mensuellement 5 000 à 10 000 Fmg pendant un à trois ans avant de pouvoir obtenir un crédit (de un à trois ans), d'un montant jusqu'à quatre fois supérieur à celui de l'épargne, pour la construction de son logement (CIDR, 1996¹). Sa disparition s'expliquerait en partie par son faible succès (les producteurs cherchant prioritairement à se fournir en matériel de production, d'après le CIDR - CIDR, 1996¹).

↳ Tableau 23 sur les indicateurs des dépôts pour 1997.

Le projet remarque que le réseau est confronté à quelques difficultés pour démarrer les dépôts volontaires : ces derniers stagnent depuis 1995⁵⁷. En effet, bien que le nombre d'adhérents ait quasi doublé entre 1994 et 1997, le montant cumulé de l'épargne volontaire sur l'année n'a augmenté que de 32 %, d'après le tableau 20 sur l'évolution des principaux indicateurs de 1991 à 1997. Le CIDR explique cette stagnation par les éléments suivants⁵⁸ :

- Les habitants de la Plaine ont l'habitude d'épargner en nature (boeuf, stock de riz qui leur permet de bénéficier de l'augmentation des prix à la soudure, engraissement de porcs) et d'autres placent leur épargne dans des activités usuraires (prêts informels). Ces placements seraient plus rentables que les dépôts proposés par la caisse.
- Les capacités d'épargne sont peu importantes du fait du faible niveau de production de la Plaine⁵⁹, d'où l'objectif nouvellement annoncé du CIDR d'améliorer l'intensification rizicole (voir le paragraphe sur la présentation du SFD global).
- Les personnes qui ont d'importantes capacités d'épargne (riches, usuriers) n'appartiennent pas aux caisses.
- Les membres n'auraient pas suffisamment confiance en leur caisse.

D'autres raisons peuvent expliquer ce désintéressement des membres. Tout d'abord, l'épargne n'est pas un objectif primordiale pour le projet⁶⁰ (comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR) et l'accent n'est mis sur celle-ci que récemment. ***L'objectif principal reste "la mise en place d'un outil financier géré par les gens" (comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR).*** L'épargne est plutôt considérée comme un moyen pour atteindre l'autonomie du système (comm. Département SFD, CIDR), soit son institutionnalisation, son indépendance vis-à-vis du refinancement ainsi que l'amélioration de la gestion des ressources par les membres. Du coup, nous avons observé **un manque d'information des membres sur les produits d'épargne** (nos enquêtes). Un effort de sensibilisation par les responsables de caisse n'a été entrepris que récemment (en 1998). Cet effort serait à corréliser avec la prise de conscience des responsables, notamment via des informations et des formations élaborées par le projet sur ces sujets, du départ prochain du projet et de la nécessité d'autonomie pour leur caisse. Nous avons ressenti une prise de conscience des membres par rapport à ces produits⁶¹, mais pas de réelle connaissance de ceux-ci. Une autre explication de la stagnation de l'épargne est l'absence de lien entre le montant de l'épargne et celui du crédit au niveau des individus. Le projet considère cette absence de liaison comme un facteur de solidarité entre les membres d'une même caisse (comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR). Certaines caisses ont décidé de lier le crédit à l'épargne (le DAT) afin d'augmenter plus rapidement leurs ressources (nos enquêtes). Cette mesure étant récente (campagne 98), nous n'en connaissons pas les conséquences.

5. Les modalités de limitation du risque

Nous nous sommes interrogés sur la manière dont le système gère les risques et, en particulier, les risques spécifiques aux produits agricoles. Nous avons cherché à répondre à la question suivante : comment le système évite le non-remboursement et assure sa viabilité financière ? Divers moyens ont été mis en oeuvre par les systèmes financiers décentralisés :

- Les modalités d'accès sont une première barrière posée par les systèmes (paragraphe 5-1).

⁵⁷ Comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR.

⁵⁸ Comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR.

⁵⁹ 42 665 tonnes pour 15 712 ha exploités en 1995 (FIFABE, 1996).

⁶⁰ L'épargne a été annoncée dès le démarrage comme un objectif par le projet (comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR) : la recherche que les membres épargnent petit-à-petit ce qui leur aurait permis de payer les salariés agricoles et de prendre des crédits pour des objets autres que la campagne rizicole. Cependant la sensibilisation des membres à ces produits nous a paru récente.

⁶¹ Ils savent que ces produits existent, mais n'en connaissent pas les modalités, le fonctionnement.

- Le système demande et prend des garanties (paragraphe 5-2).
- La récupération des crédits (remboursement et recouvrement) est primordiale à la viabilité du système : les procédures de recouvrement sont l'objet du troisième paragraphe (5-3) ;
- Les systèmes d'information et de contrôle sont analysés respectivement dans les quatrième et cinquième paragraphes.
- Le suivi-évaluation permet une "flexibilité" du système, c'est-à-dire une capacité d'adaptation.
- En dernier paragraphe, nous nous sommes intéressés à la position du système vis-à-vis des différents intervenants de la région, notamment des autres intervenants dans le domaine financier (éviter les risques de surendettement des habitants de la Plaine), et aux relations qu'il entretient au niveau national.

5.1. Modalités d'accès

La **population ciblée** par le projet est "**toute la population rurale sans distinction**" (comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR). Les caisses sont créées à partir de groupes volontaires, intéressés et motivés par la mise en place d'une caisse dans leur village. La seule sélection qu'effectue le projet sur les membres repose sur la motivation des gens et leur nombre à l'initiation des caisses : une fois le projet présenté aux villageois (principes de fonctionnement et d'organisation d'une caisse), les étapes de la création de la caisse ne sont poursuivies que si les villageois sont motivés par les propositions et si l'effectif des personnes intéressées n'est pas trop faible (au moins une vingtaine de personnes).

Pour **avoir accès au crédit**, les conditions sont les suivantes :

- Etre membre.
Les individus de plus de 18-20 ans (pas de limite d'âge supérieure), les couples et les groupes sont acceptés comme membre. Il arrive que les deux époux d'un même ménage soient membres et, suivant les caisses, ils peuvent ou non prendre des crédits tous les deux à la fois. Le premier groupe a adhéré dans une caisse en 1997 ; il s'agit d'une pharmacie communautaire (CIDR, 1998). Depuis, le réseau compte une dizaine de groupes.
Pour devenir membres, il faut avoir payé ses droits d'adhésion, mais surtout la candidature doit être acceptée par le comité de gestion ou l'Assemblée Générale de la caisse : si le comité de gestion n'arrive à trancher sur une adhésion (cas litigieux), il la présente généralement à l'Assemblée Générale. **Les critères d'intégration sont basés sur l'interconnaissance des villageois : la caisse n'accepte que des personnes ou groupes dans lesquels elle a confiance, qui sont des "bons payeurs"**. Les comités de gestion, que nous avons rencontrés, nous ont dit juger les personnes selon "la fiabilité au remboursement", les risques de perturbation de l'association que présente l'individu (si cette personne paiera ou non ses dettes), les impayés que cette personne a eus⁶² (et si elle les a tous réglés), "suivant sa vie sociale". Le projet insiste sur cet aspect de l'adhésion et propose une grille de sélection des personnes et groupes qui viennent contacter les associations. **Le projet privilégie la sécurité à la croissance non maîtrisable**. La définition de "mauvais payeur" du projet rejoint⁶³ celle adoptée par les comités de gestion : "personnes interdites de crédit ailleurs" ou qui le furent sans justification valable (CIDR, 1994). Suite aux formations reçues, les comités de gestion auraient donc bien compris et intégrés la démarche du projet par rapport à cet aspect de sélection des individus basée sur l'**interconnaissance**.

⁶² Notamment vis-à-vis de la BTM, via les AUR et ACCS (voir paragraphe "les opérateurs dans le secteur financier" de la partie contexte.

⁶³ Nous devrions plutôt écrire l'inverse : la définition adoptée par les comités de gestion englobe celle du projet. Les membres des comités de gestion ont reçu une formation sur les mesures de précaution à prendre, les risques encourus par la caisse.

Les personnes exclues du système sont celles que les comités de gestion méconnaissent ou dans lesquelles ils n'ont pas confiance (personne qui a eu des problèmes d'endettement, qui appartient à une autre ethnie, etc.).

Le fonctionnement des caisses nous est apparu comme assez "démocratique". Nous ne pouvons pas répondre de façon précise à la question des conséquences des caisses sur les différenciations sociales (un vaste thème qui mériterait une étude spécifique) : les caisses reproduisent-elles des formes de domination existantes au niveau du village ? Renforcent-elles des pouvoirs, des structures existantes ? Ou bien présentent-elles des nouvelles structures sociales ? Nous ne saurions répondre. Nous avons observé l'utilisation d'une caisse par une personne pour asseoir son pouvoir social, le renforcer au niveau du village et, dans une autre caisse, l'apparition de nouvelles personnes influentes (par rapport au schéma prévalant avant la création de la caisse), c'est-à-dire de personnes qui sont écoutées, respectées dans le village du fait de leurs actions dans la caisse.

- Avoir déposé le dépôt bloqué de l'année.

Nous avons visité une caisse qui demande en plus de ceux-ci des "DAT obligatoires" de 50 000 Fmg ou 25 000 Fmg⁶⁴ afin d'inciter les membres à déposer dans l'association (et augmenter les ressources internes de celle-ci). Cette mesure est récente (1998) et nous n'avons pas pu en évaluer la perception que les membres en ont, son impact : certains membres n'avaient pas déposé ce DAT, étant mal informés à ce sujet, d'autres n'avaient pas déposé la somme requise, ce que le comité de gestion semblait accepter.

- Ne pas être en impayé.

- Proposer une garantie matérielle.

Les biens acceptés en garantie dépendent du Règlement Intérieur de chaque caisse (voté en Assemblée Générale) et sont plus ou moins liés au montant du crédit demandé selon la caisse. Nous développons cet aspect dans le paragraphe suivant sur les garanties. Nous tenons à signaler que cette condition n'est généralement pas difficile à remplir par les membres pour l'accès au crédit, à part pour les crédits sur dossier (de montants élevés).

- Obtenir l'accord du comité de gestion pour l'octroi du crédit.

Les membres du comité de gestion suivent des formations sur la gestion du crédit (règles prudentielles). Au cours de celles-ci, ils apprennent à analyser les demandes des membres (tiré de "formation animation initiale sur la gestion du crédit", in CIDR, 1998) :

- le demandeur : la **confiance** que l'on peut avoir en lui, son **passé en terme de remboursement de crédit**, s'il a déjà d'autres crédits en cours (risque de surendettement) ;
- le jugement de l'activité : sa rentabilité par rapport au taux pratiqué, si celle-ci est habituelle et réussie par le demandeur ;
- le montant demandé : prise en compte des éventuelles ressources propres du demandeur, tenir compte de la superficie exploitée pour les crédits de campagne ;
- la durée demandée, les échéances : correspondance entre la date de déblocage et l'activité demandée, la cohérence entre la durée et l'activité, la prise en compte de la période de soudure (risque de détournement d'objet pour le déblocage, remboursement plus difficile pour l'échéance) ;
- les garanties matérielles : leur existence réelle, la valeur par rapport au montant demandé, la facilité de saisie de l'objet proposé, la possibilité de contrôle de la garantie au cours du crédit ;

⁶⁴ Pour les membres qui n'ont pas les capacités de déposer 50 000 Fmg ; l'appréciation de cette capacité est effectuée par le comité de gestion.

- le respect du Règlement Intérieur : être membre, versement du dépôt bloqué, ainsi que celui du dépôt de garantie pour les crédits sur refinancement, autres selon les caisses.

- Pour certaines associations, depuis 1997-98, faire partie d'un groupe de caution solidaire et avoir l'accord des autres membres de son groupe.

Au moment de la formulation de la demande, le groupe doit être informé de l'engagement pris par l'emprunteur et donner son aval par une signature de tous les membres du groupe (CIDR, 1997). De plus, pour qu'un membre d'un groupe solidaire ait accès au crédit, il faut qu'aucun des membres du groupe ne soit en impayé.

Au regard de ces conditions, nous nous sommes interrogés sur **la population effectivement touchée** par le réseau : quels sont les habitants de la Plaine qui sont intéressés par les caisses et qui y ont accès ?

Au 31 décembre 1997, le réseau comptait 1 923 membres dont 36,6 % de **femmes** (CIDR, 1998). Le projet ne cherche pas à toucher préférentiellement les femmes. De plus, nous ne pensons pas que la recherche de ce public changerait le système : dans un ménage, la prise de décision est commune par les deux époux (voir "quelques repères sur les ménages" du contexte) et, d'après nos enquêtes, les objets de crédit pris par des femmes ne diffèrent pas de ceux pris par des hommes (crédits de campagne rizicole, de commerce, d'élevage).

99 % des membres enquêtés par le CIDR en 1996⁶⁵ (CIDR, 1996¹) se déclarent d'abord **agriculteurs**, quelques-uns ayant cité une activité supplémentaire (pêcheur, éleveur, commerçant). Nos enquêtes confirment ce résultat : la grande majorité des membres se considèrent avant tout **riziculteurs**. Les non-membres se déclarent à 76 % agriculteurs (CIDR, 1996¹) : il y aurait plus de commerçants parmi les non-membres par rapport aux membres. Le projet explique cette différence entre les membres et les non-membres par la vocation agricole des AECAs. Comme cette vocation a été décidée par les paysans eux-mêmes, nous mettons en doute cette explication : la forte majorité des non-membres se sont tout de même déclarés agriculteur et nous nous interrogeons sur la représentativité des non-membres enquêtés par le CIDR (seulement 40 personnes). ***Le réseau ne touche donc pas une catégorie professionnelle spécifique de la Plaine, mais la catégorie dominante (voir la partie contexte), ce qui semble assez logique compte tenu des objectifs affichés du projet.***

Toujours d'après les résultats d'enquêtes CIDR (CIDR, 1996¹), 93 % des membres interrogés habitent à moins de trois kilomètres de la caisse : les AECAs sont des **caisses de proximité**. Le projet explique ce fait par la faible cohésion sociale qui règne dans la Plaine (CIDR, 1996¹) : ce sont les gens qui constituent seuls leur groupe, qui choisissent les personnes qui feront partie de leur caisse et ces derniers ne travaillent qu'avec des proches, de la famille ou leur voisinage. Nous avons rencontré des caisses qui n'acceptaient pas jusqu'à récemment (1998) des non-villageois, même des personnes habitant à moins de 500 mètres du village. Dans une autre association, que nous avons visitée, des membres ont quitté la caisse sous la pression des autres membres car ils habitaient trop loin du village et ne respectaient pas la discipline de l'association (comme l'obligation d'assister aux Assemblées Générales) du fait de leur mauvaise information (explication donnée par le comité de gestion).

Pour des raisons de viabilité financière, le projet cherche actuellement à étendre le rayon d'action des caisses (caisse au niveau du *Fokontany*, groupes de caution solidaire - voir le paragraphe "historique" de cette partie) afin d'en augmenter le nombre de membres par caisse (et le volume d'activité) car généralement les taux de pénétration dans les villages où se situent les caisses sont élevés (comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR).

D'après le projet, le réseau touche surtout **les métayers et les locataires**, faire-valoir le plus répandu dans la Plaine (voir "les facteurs de production" du contexte), ainsi que les petits propriétaires (comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR). Les "riches", les gros exploitants ne

⁶⁵ 80 membres et 41 non-membres enquêtés.

sont généralement pas membres des caisses : ils sont souvent usuriers, ont parfois accès au crédit formel (BTM) et n'ont pas besoin des services que proposent les caisses. Les plus pauvres n'appartiennent pas aux caisses également : ils sont décrits par les habitants de la Plaine comme des paysans sans terre à cultiver, qui vivent du salariat agricole et de la pêche, prenant des crédits auprès des riches principalement pour la consommation (nos enquêtes) - les crédits de la caisse, essentiellement productifs, ne sont donc pas adaptés à leurs besoins - et ils ne peuvent vraisemblablement pas payer les droits d'adhésion et les dépôts bloqués. De plus, nous avons observé une **auto-exclusion des personnes "très pauvres"** : certains agriculteurs en voie de décapitalisation (comme la perte des terres en location) ont quitté la caisse, craignant de faillir au remboursement des crédits⁶⁶, pensant que la caisse n'était plus pour eux (comme ils n'avaient plus d'activité assez rentable pour prendre des crédits).

Nous pensons que le réseau va intégrer quelques riches à l'avenir, notamment du fait de l'attrait des crédits sur dossier pour ces derniers. Par rapport à la marginalisation des plus pauvres, une réflexion serait à mener : si l'objectif du projet est de toucher toute la population rurale, il devrait prendre en compte cette population et sensibiliser les caisses à cette catégorie de la population (une personne qui a quitté le système n'était pas au courant qu'il était possible d'emprunter à la caisse des faibles montants).

5.2. Les garanties

Dans ce paragraphe, nous présentons les différentes garanties, que le système prend, et les problèmes que ces dernières posent.

Nous avons distingué cinq types de garantie :

- les garanties basées sur les relations sociales : l'interconnaissance et la cohésion sociale ;
- la menace de nonaccès futur ;
- les garanties matérielles demandées aux membres ;
- l'assurance ;
- les mesures de précaution prises par le système (limitation des différents produits).

5.2.1. L'interconnaissance et la cohésion sociale

5.2.1.1. Situation actuelle

Nous avons vu dans le paragraphe sur les modalités d'accès que l'adhésion des membres et l'accès au crédit ont comme garantie l'interconnaissance entre les villageois. ***La cohésion sociale étant faible sur la Plaine, les habitants de la Plaine semblent peu communiquer entre eux (voir "une zone d'immigration" de la partie contexte), cette garantie reposant sur l'interconnaissance ne fonctionne que dans des groupes de faibles effectifs.***

La constitution des caisses s'est faite sur la base de groupes de personnes dans lesquelles régnaient une forte cohésion sociale et une bonne interconnaissance. Ainsi les caisses sont souvent basées sur des "groupes de provenance" (voir "une zone d'immigration" du contexte) ou des groupes dans lesquels le degré de confiance est élevé et qui ont des réticences à accueillir de nouveaux membres (méfiance). Les caisses possèdent actuellement de faibles effectifs (moyenne de 47 membres par caisse au 31 décembre 1997. D'après le projet, les principales raisons de cette **stagnation des effectifs** sont les suivantes (CIDR, 1997) :

- Les membres actuels des AECAs se méfient des nouveaux arrivants : l'adhésion de nouveaux membres représentent une menace potentielle pour la qualité des remboursements. D'après

⁶⁶ Ils ont peur de ne plus arriver à rembourser les crédits. Certes le remboursement risque de leur poser problème s'ils prennent des crédits aussi élevés qu'auparavant (avant leur décapitalisation, leur appauvrissement), mais ils ne songent pas à prendre des crédits de montant plus faible, qui leur permettraient, par exemple, d'élever quelques volailles. Nous n'avons pas creusé ce point. Quand nous leur avons suggéré la possibilité de prendre des petites sommes, l'idée a semblé leur plaire et ils nous ont dit regretter de ne pas l'avoir eu (avant leur démission).

l'Union Rive Droite (compte rendu de l'AG d'octobre 1997, *in* CIDR, 1998), cette menace est forte compte tenu du nombre élevé de "mauvais payeurs" dans la Plaine⁶⁷.

- L'habitude de travailler en groupe de taille restreinte a créé des réflexes de fermeture du noyau de base, qui considère avoir fait des efforts depuis plusieurs années et n'apprécient pas que des nouveaux arrivants aient les mêmes droits qu'eux. Dans une caisse, où nous avons mené des enquêtes, les membres du comité de gestion souhaitent que les nouveaux arrivants paient des dépôts bloqués plus importants car ils n'ont pas participé au capital de l'association auparavant⁶⁸.
- La nécessité d'augmenter le nombre de membres (soit d'augmenter le volume des activités), de manière à ce que les caisses puissent se charger des frais de suivi jusqu'alors supportés par le projet, n'est pas apparue de façon suffisamment claire pour les membres. Récemment le projet a sensibilisé les responsables de caisse sur cette nécessité. Ces derniers semblent avoir compris les tenants et aboutissants de cette sensibilisation (nos enquêtes) : augmenter le volume d'activité afin de pouvoir payer les charges de suivi des caisses (préparation du départ du projet) et atteindre l'autonomie pour chaque caisse. Les caisses ont, en effet, comme objectifs de "ne plus prendre de crédits externes et que toutes les demandes soient satisfaites", de "devenir une banque et d'améliorer la vie des membres", de "devenir indépendante et d'octroyer des crédits sur ses propres capitaux", de diversifier les activités de la caisse⁶⁹ (nos enquêtes auprès des responsables des caisses). Les caisses ont pris dernièrement (en 1998) des mesures par rapport à ce nouvel objectif d'augmenter leurs effectifs (nos enquêtes) : une caisse accepte dorénavant des non-villageois, chaque membre du comité de gestion doit intégrer deux nouveaux membres dans la caisse, des groupes de caution solidaire ont été mis en place, le comité de gestion effectue des animations dans le village afin d'informer les non-membres (organisation de journées porte-ouverte),...Cependant une caisse sur les quatre enquêtées nous a semblé réticente à cette idée d'augmenter son effectif : elle perçoit cela comme la volonté du CIDR et, comme elle fonctionne bien ainsi jusqu'à présent, elle préfère essayer d'augmenter le volume de ses activités (épargne, dépôts bloqués, crédits) sans trop augmenter le nombre de ses membres.
- L'augmentation de la charge de travail des responsables est citée par ces derniers comme conséquence de l'augmentation du nombre de membres. Pour motiver ces derniers et les responsabiliser par rapport à leurs fonctions dans la caisse, plusieurs associations ont adopté récemment⁷⁰ un système de rémunération à partir de récompenses (sommes décidées en Assemblée Générale) ou du résultat de la caisse (en pourcentage), suite au conseil du projet.
- Des membres ont quitté certaines caisses. D'après le projet (CIDR, 1997), les démissions des membres interviennent dans les caisses qui n'ont pas été éligibles au refinancement. Nos enquêtes auprès des responsables de caisse et des membres n'ont pas révélé de tels comportements. D'autres raisons ont été invoquées pour expliquer la démission des membres : départ du membre du village, mécontentement car le membre n'a pas eu accès au crédit ou car la caisse ne répondait pas à sa demande, partialité du comité de gestion (notamment dans l'octroi des crédits), accusation à tort de retard dans le remboursement, honte suite à leur impayé, spoliation par les autres membres du fait de son retard pour le remboursement,

⁶⁷ Son passé est catastrophique en matière de remboursement (voir "les opérateurs dans le secteur financier" du contexte).

⁶⁸ Nous pensons que la mise en place d'un plafond pour les dépôts bloqués (thème abordé dans le paragraphe sur les produits d'épargne) pourraient diminuer cette réticence vis-à-vis des nouveaux membres : les anciens atteindraient plus rapidement le plafond et verraient leurs efforts récompensés par cette exemption de paiement du dépôt bloqué.

⁶⁹ Décortiquerie, activités de commerce.

⁷⁰ Depuis cette année pour une caisse créée en 1992.

décapitalisation du membre, non-respect de la discipline de l'association jugée trop sévère, flux d'argent pas clairs dans la caisse (détournements par les responsables), etc.. Le projet est généralement informé de tels dysfonctionnements mais ne peut les corriger directement. Nous touchons une des limites du principe d'autogestion s'accompagnant d'une intervention minimale de la structure extérieure.

Lors de nos enquêtes, nous avons ressenti un sentiment de fierté des membres et des comités de gestion vis-à-vis de leur association. Ils sont fiers d'en faire partie et même certains membres qui l'ont quittée ont émis le souhait d'y ré-adhérer (nos enquêtes). Les caisses sont un nouveau lieu de réunion, d'échanges entre les habitants de la Plaine. ***De nouveaux liens se sont tissés avec leur création, ainsi qu'un renforcement, voire la création de cohésions sociales.***

Les cohésions sociales qui existaient avant leur création semblaient faibles : les habitants de la Plaine communiquaient très peu entre eux. Nos enquêtes montrent que les membres perçoivent les Assemblées Générales comme des lieux de réunion, d'échanges d'idées, de débats. Ils ont le sentiment d'appartenir à un groupe soudé : au cours des Assemblées Générales, ils prennent conscience de la cohésion des membres, de l'union qui existe entre ceux-ci (nos enquêtes). Les caisses auraient renforcé la cohésion des groupes qui les constituent, ce qui présente des aspects positifs et négatifs pour le système : une bonne qualité de fonctionnement des caisses, mais une fermeture de celle-ci à de potentiels nouveaux membres. Une étude plus approfondie sur les conséquences de la création de caisses au niveau social (différenciation sociale, renforcement des liens, création de nouveaux liens) serait nécessaire pour pouvoir conclure sur ce point.

Dans certaines caisses, la cohésion et le lien fort qui existe entre l'association et ses membres se traduisent par une **solidarité** entre les membres (nos enquêtes) : par exemple, des membres remboursent le crédit externe d'autres membres afin de ne pas pénaliser leur association et "de lui éviter la honte vis-à-vis des bailleurs de fonds, de la banque".

Avant la création des Unions, des rencontres inter-caisses ont été organisées depuis 1993 ; ***l'objectif du projet était la création d'un sentiment d'appartenance à un "mouvement paysan" (CIDR, 1994).*** Au niveau du réseau, la cohésion entre les caisses apparaît plus élevée en Rive Gauche qu'en Rive Droite : en Rive Droite, les caisses souhaitent conserver une grande autonomie alors que les caisses de la Rive Gauche ont un fonctionnement plus uniforme, acceptant les directives de leur Union. Cette différence peut s'expliquer par une cohésion sociale plus importante en Rive Gauche du fait du plus grand enclavement de cette partie de la Plaine (voir "une zone d'immigration" du contexte). Les caisses de la Rive Gauche nous ont semblé très proches de leur Union ; le sentiment d'appartenance à un réseau y est développé. ***Le renforcement d'une telle cohésion inter-caisse laisse envisager un fonctionnement des Unions reposant sur une certaine solidarité entre les caisses.*** Quant au "mouvement paysan", nous n'avons pas assez d'éléments pour pouvoir analyser ce phénomène : les caisses favorisent les échanges entre les membres (échanges d'expériences, d'idées) et, par conséquent, elles constituent un milieu favorable à l'émergence d'un tel mouvement.

5.2.1.2. Une nouveauté dans le réseau : les groupes de caution solidaire

Le projet a choisi d'instaurer les groupes de caution solidaire dans les caisses afin de faciliter l'augmentation de leurs effectifs. Cette augmentation passe par la création de nouveaux groupes de solidarité par rapport au village (les groupes étaient auparavant constitués à l'échelle du village). Nous avons vu, dans le paragraphe précédent, que la cohésion sociale fonctionne uniquement dans les groupes de faibles effectifs et l'idée du projet est de constituer des caisses qui comporteraient plusieurs groupes de cohésion sociale forte au sein d'une caisse, ce qui permettrait de dépasser

l'échelle du village pour la caisse (création de caisses au niveau du *fokontany*⁷¹, dans les zones d'extension du réseau) et d'éviter la fermeture des caisses à de nouveaux arrivants.

Dans les anciennes caisses, la formation de **groupe de caution solidaire**⁷² vise à lever la méfiance des membres par rapport aux nouvelles adhésions (CIDR, 1997). Ces groupes ont juste un rôle de caution solidaire (CIDR, 1998) : les membres des groupes sont des adhérents individuels, qui présentent des demandes individuelles (garanties matérielles) et à qui la caisse octroie des crédits (et non au groupe). Selon le CIDR, le risque de non-remboursement d'un emprunteur appartenant à un groupe de caution solidaire sera limité par (CIDR, 1997 ; CIDR, 1998) :

- la saisie des garanties matérielles, que certains comités de gestion ont du mal à effectuer, plus facile à réaliser par le groupe ;
- la cotisation des membres du groupe, en cas de disparition de la garantie ;
- la moins forte probabilité que tous les membres d'un même groupe quittent la zone ;
- la pression sociale plus forte entre les membres d'un groupe : la défaillance d'un des membres pénalise les autres pour l'accès au crédit ;
- la meilleure connaissance entre les membres qui doit améliorer la sélection à l'octroi des crédits ;
- le risque d'altération de ses relations avec les autres membres du groupe, qui incitera les membres à éviter de se trouver en impayé.

De notre point de vue, le principe a des limites : pour la saisie des garanties, nous ne sommes pas aussi convaincue de sa meilleure efficacité au sein d'un groupe de caution solidaire. Nous pensons que les membres du groupe vont répugner tout autant que les membres des comités de gestion à saisir les biens d'autrui⁷³. Par contre, la "solidarité sociale" (forte cohésion, amitié) pourrait avoir plus de poids dans un groupe de taille restreinte (5-10 personnes). S'il existe effectivement une forte cohésion sociale dans un groupe, celle-ci va certainement pousser les membres à cotiser ce qui assurera le remboursement des crédits. Si elle n'est pas effective dans un groupe⁷⁴, ce dernier risque de connaître de graves dysfonctionnements : problèmes pour la saisie, refus de se solidariser avec les autres membres.

La solidarité au sein d'un petit groupe dans lequel règne une assez bonne cohésion sociale ne nous paraît cependant pas évidente. L'**association "groupe de caution solidaire" et "garantie individuelle"** risque de diminuer la solidarité au sein d'un groupe de caution solidaire : nous pensons que les membres d'un groupe auront la tentation de se désolidariser du membre en impayé et l'obligeront à vendre sa garantie plutôt que de payer de leur poche le remboursement du crédit (par exemple, en se liguant pour faire pression sur le membre en impayé). Ce type de comportement risque à terme d'**affaiblir les liens** qui existaient entre les personnes d'un même groupe.

Certes, au niveau du système, les remboursements seront meilleurs, du moins dans un premier temps. Cependant nous pensons que ce fonctionnement avec des groupes de caution solidaire sur la Plaine de Marovoay pourrait avoir des **conséquences négatives pour le système**. D'après nos observations sur le terrain, les caisses permettent la création et/ou le resserrement de liens sociaux jusqu'alors très faibles sur la Plaine. Des membres nous ont dit apprécier l'union, la cohésion qui existent dans leur caisse. Cet effet des caisses nous paraît positif pour leur fonctionnement, que le projet veut collectif, et pour leur pérennité et, semble correspondre aux objectifs du CIDR (développement de stratégies collectives). Le fonctionnement des groupes de caution solidaire tel qu'il est envisagé actuellement risque d'amenuiser voire d'empêcher la création de ces liens au sein de la caisse :

⁷¹ Cellule administrative de base.

⁷² Dont les principes sont décrits dans le paragraphe "historique" de cette partie.

⁷³ Risque d'outrage, surtout si c'est un notable dont on saisit les biens.

⁷⁴ Constitution du groupe seulement dans le but d'avoir accès au crédit.

- par le sentiment d'appartenance à un groupe et non plus à une caisse et le risque de tensions au niveau des différents groupes au niveau d'une même caisse, soit une désolidarisation au niveau de la caisse ;
- par une désolidarisation au sein des groupes de caution solidaire, notamment du fait de la présence de garantie individuelle.

Le principe des groupes de caution solidaire a reçu un accueil plus favorable en Rive Gauche qu'en Rive Droite (compte rendu des AG des Unions d'octobre 1997, *in* CIDR, 1998). Une caisse de la Rive Droite, que nous avons enquêtée, n'a pas voulu intégrer les groupes de caution solidaire dans son Règlement Intérieur : elle préfère que les personnes entrent seules dans la caisse (les membres ne voient pas les avantages dont ils pourraient tirer de ces groupes) et ne veut pas changer son fonctionnement qui a été bon jusqu'à présent (d'après les membres du comité de gestion de cette caisse). Nous avons effectivement signalé dans la partie contexte que les habitants de la Plaine sont attachés à l'**idée de responsabilité individuelle** (voir "les opérateurs dans le domaine financier"). Cet attachement présente, pour le fonctionnement des groupes de caution solidaires, le risque que les membres d'un groupe n'acceptent pas d'être sanctionnés du fait du non-remboursement d'un des membres de leur groupe (sentiment d'injustice des "bons payeurs").

Nous ne pouvons cependant pas proposer d'analyse du fonctionnement des groupes de caution solidaire du fait de leur caractère trop récent : trois caisses sur les quatre enquêtées mettaient en place des groupes de caution solidaire, dont deux caisses depuis début 1998. Les groupes ont été formés par les comités de gestion et souvent les membres ne savaient pas à quel groupe ils appartenaient, comment fonctionnaient les groupes. Cette mauvaise information risque de poser problème : si un groupe est sanctionné, les membres de celui-ci ne comprendront pas cette mesure. Cette lacune sera sûrement comblée avec le temps. Cependant, il nous semble qu'il aurait été préférable d'informer "en profondeur" au préalable les membres, de les laisser constituer seuls leurs groupes au lieu d'appliquer un peu rapidement ce mode de fonctionnement, proposé par le projet.

5.2.2. *La menace de nonaccès au crédit*

Pour les crédits sur refinancement, l'association se porte garant de ses membres. Si une caisse a un taux de remboursement des crédits échus un mois après échéance inférieur à 90 %, alors elle est pénalisée par un nonaccès au refinancement. ***Cette règle joue sur la pression sociale : les membres font pression sur les "mauvais payeurs" pour qu'ils remboursent leur crédit.*** Elle présente des côtés négatifs pour le système : les "bons payeurs" (qui ont remboursé à temps leur crédit) se sentent lésés; sont mécontents et certains vont quitter la caisse par mesure de rétorsion vis-à-vis de celle-ci (comm. Département SFD, CIDR). Des membres démissionnent pour retirer leurs dépôts bloqués afin de marquer leur réprobation envers la caisse et de disposer d'un fonds de roulement de substitution (CIDR, 1997). Par rapport à cette deuxième cause de démission, le projet songe à proposer une révision des Règlements Intérieurs de AECAs (CIDR, 1997) : le retrait des dépôts bloqués serait permis en cas de nonaccès au refinancement de la caisse tout en exigeant leur reconstitution (montant équivalent à celui retiré) une fois la caisse redevenue éligible. Cette mesure risquerait d'entraîner un retrait massif des dépôts bloqués des membres, soit une chute des capitaux propres de la caisse qui ne serait alors plus en mesure d'octroyer de crédits internes (notamment des crédits de campagne pour la campagne *jeby*⁷⁵) et leur reconstitution resterait improbable (danger de non-reconstitution des ressources internes).

Pour tous les crédits, un membre n'y a pas accès tant qu'il est en impayé, mais il ne peut quitter la caisse tant qu'il n'a pas remboursé, ce qui doit limiter les départs des membres : une fois qu'un membre a remboursé, il a droit au crédit et désire en profiter. Les responsables des caisses

⁷⁵ Dans les caisses qui n'ont pas eu accès au refinancement, les crédits internes sont quasi-exclusivement destinés à la campagne *jeby*, de manière à palier le nonaccès au refinancement (nos enquêtes).

nous ont cité l'insolvabilité des membres, le non-accès au crédit comme causes de départ, mais nous n'avons pas rencontré d'anciens membres qui avaient quitté la caisse pour ces raisons (nos enquêtes). Leur non-remboursement est bien une cause de leur départ, mais pas du fait du non-accès au crédit : ils ont démissionné car ils se sont sentis outragés, humiliés lors du recouvrement et ils ont ressenti un rejet de la caisse à leur vis-à-vis (ils ne sentaient pas désirés dans celle-ci).

La menace de non-accès ne fonctionne que si le système est perçu comme pérenne par les membres : s'ils pensent qu'il va disparaître, ils ne seront pas enclins à rembourser. D'après nos enquêtes, les membres le perçoivent comme durable. Dans la Plaine, peu de sources de crédits formels existent (voir "les opérateurs dans le secteur financier" de la partie contexte) ce qui tend à conforter les membres dans les systèmes (CIDR, 1994) et à l'envisager sur le long terme (absence d'autres opportunités).

5.2.3. Les garanties matérielles

Pour tous crédits (sauf les crédits dépannage), une garantie matérielle est demandée à l'emprunteur. Les garanties acceptées dépendent du Règlement Intérieur voté en Assemblée Générale des caisses (nos enquêtes) :

- Elles sont ou non fonction du montant du crédit demandé.
- Les biens généralement acceptés en garantie sont les rizières en propriété, les boeufs, les porcs, les volailles, l'équipement agricole moyen (charrette, charrue, herse), les radio-cassettes, les vélos, les machines-à-coudre, les casseroles.
- Suivant les caisses, la récolte prochaine, les rizières prises en location, les maisons (généralement en bois) sont également acceptées ainsi que la garantie d'un pauvre par un riche.

Il est rare que les comités de gestion saisissent les biens en garantie lors du recouvrement (comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR) :

- le coût de la saisie est élevé (faire venir les autorités, frais de huissier⁷⁶) ;
- les comités de gestion n'osent effectuer la saisie.

Ainsi le critère déterminant d'octroi des crédits est la confiance (comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR) et la saisie des biens en garantie et le recours aux autorités locales restent des menaces utilisées en cas de non-remboursement. Il n'y a, par exemple, jamais eu de saisie, suivie de vente de terres (comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR). Les comités de gestion préfèrent faire pression sur les débiteurs, qui peuvent vendre eux-mêmes leurs terres. En ce qui concerne les terres, cette démarche semble préférable, compte tenu de la situation foncière de la Plaine qui doit compliquer les saisies et ventes de terres juridiquement (voir "les facteurs de production" du contexte). Dans les caisses que nous avons visitées, les comités de gestion répugnent à saisir les biens des membres. Cependant la pression sociale ne semble pas toujours suffisante pour obtenir le remboursement des crédits et le comité de gestion d'une caisse (que nous avons enquêtée) s'est résigné, au bout d'environ une année de non-remboursement, à appliquer le Règlement Intérieur (saisie et vente), mais nous ne connaissons pas les résultats de cette démarche⁷⁷ : le comité de gestion a-t-il réussi à vendre les biens saisis (vente aux enchères à la récolte *jeby* prévue) ? N'a-t-il pas rencontré une réticence des habitants de la Plaine à acheter de tels biens ? Une autre caisse s'est retrouvée dans la situation où la garantie (un zébu) était déjà vendue et ils ont alors demandé aux autorités (la gendarmerie) de faire pression sur la personne (menace plutôt que saisie par le huissier, l'appel à ce dernier étant trop coûteux).

La saisie des biens en garantie nous paraît être une condition nécessaire au bon fonctionnement de cette limitation du risque (la prise de garantie matérielle) : si les membres s'aperçoivent que leurs biens ne seront pas saisis, ils ne craindront plus les menaces et cette mise en

⁷⁶ Les huissiers prennent des commissions élevées proportionnelles au montant de la somme que l'on souhaite récupérer et parfois ne font rien (corruption - comm. Paul Picot).

⁷⁷ La mesure devait s'appliquer à la récolte *jeby*, soit en novembre 1998.

garantie des biens aura peu de raisons d'être (pression sur le membre, humiliation de celui-ci lors des menaces de saisie). Le projet est conscient de ce fait et pousse les caisses à appliquer leur Règlement Intérieur, au risque sinon de le dévaloriser aux yeux des membres.

De plus, par rapport à cet aspect de saisie, les comités de gestion n'ont pour le moment aucun statut juridique. L'intégration du réseau des AECAs de Marovoay à la nouvelle loi sur les IFM (Institutions Financières Mutualistes) est en cours (nous développons ce point dans la conclusion de ce chapitre). L'absence actuelle de reconnaissance juridique présente un risque pour les caisses : les membres peuvent ne pas rembourser en toute légalité.

Dans les cas de crédits sur dossier, les caisses sont plus exigeantes vis-à-vis des garanties matérielles : les sommes en jeu sont beaucoup plus importantes. Nous ne disposons que peu de données sur ces crédits : ils viennent d'être mis en place (en 1997) et ne touchent pour le moment que peu de personnes (huit en 1997).

Une deuxième garantie matérielle est **le fonds de garantie** que les caisses doivent déposer à l'Union dans le cas des crédits sur refinancement. Les fonds de garantie constituent un fonds de garantie mutualiste au niveau de l'Union qui en prélève une partie ou la totalité en cas d'impayés. D'après le projet, si le fonds de garantie d'une caisse est prélevé par l'Union alors la totalité des membres de la caisse est pénalisée, ce qui les incite à faire **pression** sur les membres en impayé dans la caisse (comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR). Cependant cette pression sociale n'est effective que si ce sont les membres qui ont payé directement ce fonds car, si la caisse a versé les fonds de garantie à partir de ses fonds propres, les membres ne ressentiront pas directement la retenue des fonds de garantie. En Rive Gauche, l'Union a décidé qu'à partir de cette année (1998), les fonds de garantie seraient payés directement par les bénéficiaires et non plus les caisses. Cette mesure permettra probablement la mise en exergue de cette pression sociale présentée par le projet, mais que nous n'avons pas ressentie lors de nos enquêtes.

5.2.4. *L'assurance*

Pour les crédits sur refinancement, à part les crédits sur dossier, il existe une **assurance-décès** depuis 1994, à partir d'un prélèvement systématique de 1% à la source des crédits. Ce fonds couvre le solde dû en cas de décès d'un membre. L'assurance-décès ne peut être appliquée aux crédits sur dossier, du fait des montants trop importants par rapport au fonds d'assurance-décès disponible, c'est pourquoi des garanties matérielles sûres sont exigées dans le cas de ces crédits (CIDR, 1997).

Le projet gère, de plus, un fonds d'assurance-catastrophe, pour des catastrophes naturelles (type dégâts des eaux) qui anéantiraient une partie de la récolte. Si la récolte rizicole est nulle, ce fonds ne sera pas suffisant pour couvrir tout le système et la seule solution reste le rééchelonnement.

5.2.5. *Les mesures de précaution prises par le système*

Le système a posé quelques limites par rapport à ses produits afin d'en atténuer les risques.

Pour les **dates de déblocage** des crédits sur dossier, par exemple, le projet maintient le déblocage après la période de soudure (en juin-juillet) afin d'éviter le risque de créer des usuriers⁷⁸ (CIDR, 1997). Ce choix ne semble pas poser de problème : les crédits sur dossier sont en grande majorité utilisés à des fins commerciales et les activités commerciales ne prennent leur essor qu'à partir de août-septembre (récolte *atriatry*, puis récolte *jeby*). Quant aux crédits sur refinancement

⁷⁸ Comme les taux de la caisse sont beaucoup plus faibles (48 % annuel) par rapport à ceux des usuriers (environ 200 à 400 % par an) et qu'en pleine période de soudure, les paysans effectuant des activités nécessitant de faibles investissements, les risques de prêt (pour l'achat de biens de consommation, par exemple) d'un crédit de montant élevé est donc important pendant cette période.

destinés à financer la faisance-valoir *jeby*, nous avons déjà soulevé le problème que pose la date de déblocage aux paysans (un retard par rapport au calendrier cultural dans certains cas) et celui que pose son avancée (période de soudure) dans le paragraphe "le crédit de campagne *jeby*".

Pour le remboursement des crédits sur refinancement, les Unions fixent des dates de remboursement plus avancées que la banque (ou le bailleur de fonds) et souvent les caisses avance encore cette date de quelques jours pour s'assurer du remboursement à échéance à l'Union et à la banque (ou au bailleur de fonds).

Pour éviter les **risques de surendettement**, le projet au début, puis la banque ou le bailleur ont fixé des plafonds par hectare et par membre pour les crédits sur refinancement. Ils sont décidés en Assemblée Générale des Unions. Ces plafonds augmentent d'année en année, les besoins n'étant pas couverts et aucun problème grave de remboursement n'ayant été rencontré : ils étaient de 250 000 Fmg/ha en Rive Droite et 300 000 Fmg/ha en Rive Gauche en 1997 et, de 300 000 Fmg/ha en Rive Droite et 400 000 Fmg/ha en Rive Gauche avec une limite de 2 millions de Fmg par membre (fixée par l'Union Rive Gauche - financement de pas plus de 5 hectares en Rive Gauche) en 1998⁷⁹ (CIDR, 1998 ; nos enquêtes). Nous ne savons pas si l'Union Rive Droite impose également des plafonds par membre, mais les caisses semblent en fixer : une caisse de la Rive Droite a fixé un plafond de 750 000 Fmg/membre (nos enquêtes). Cette différence des plafonds par hectare entre les deux Unions vient de la décision de leurs membres : les besoins sont plus importants en Rive Gauche, ce qui pourrait s'expliquer notamment par le coût de la main-d'oeuvre agricole plus élevé dans cette partie de la Plaine (voir "les facteurs de production" de la partie contexte). Des responsables d'une caisse nous ont expliqué l'augmentation des plafonds par l'augmentation du prix de la main-d'oeuvre, mais nous pensons que la non-satisfaction des demandes et la prudence du système (augmentation petit-à-petit des montants) en seraient les raisons principales : nos enquêtes de ménages révèlent que les montants accordés étaient auparavant souvent inférieurs aux demandes des membres ce qui causait leur mécontentement. ***Le projet déclare avoir fait le choix des respecter des ratios prudentiels plutôt que de couvrir les besoins (comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR).*** Une conséquence de ce choix est que dans la quasi-totalité des caisses les montants des crédits ne répondent pas entièrement aux besoins.

Pour les crédits sur dossier, le plafond est de dix millions de Fmg par demandeur et le montant de l'enveloppe par association est limité au montant des fonds permanents (CIDR, 1997). Le montant total du refinancement auquel une caisse a droit est restreint à trois fois le montant de ses fonds permanents.

Toujours par rapport à ce risque de surendettement, le projet remarque que les caisses ne posent aucune limite par rapport au nombre de crédits pris en même temps par un membre (comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR) : certains membres prennent jusqu'à trois crédits à la fois car les cycles agricoles se recoupent. Ce phénomène est accentué par le fait que deux époux d'un même ménage peuvent prendre des crédits en même temps et par l'inexistence d'un délai de carence. Nous avons observé quelques cas de remboursement d'un crédit par un autre crédit pris auprès de la caisse (crédit interne *asara* remboursé par un crédit externe *jeby*). Nous n'avons cependant pas relevé de situation d'endettement : la situation (remboursement de tous les crédits) se rétablit généralement à la récolte *jeby* car les caisses n'octroient pas de crédit avant celle-ci et avant le remboursement des crédits externes de campagne *jeby* - soit en septembre-octobre - du fait vraisemblablement d'un manque de ressources internes (octroyées pendant la campagne *jeby* et pas encore remboursées). De plus, certaines caisses ont posé des règles (nos enquêtes) :

- ils n'octroient de crédit interne à un membre qu'une fois le crédit interne précédent remboursé ;
- deux membres d'un même ménage ne peuvent prendre de crédit en même temps.

Avec l'augmentation des fonds internes prévue des caisses, le délai de carence induit par le manque de ressources risque de disparaître et nous pensons qu'il serait souhaitable pour le réseau de poser

⁷⁹ En 1995, ils étaient de 100 000 Fmg/ha en Rive Gauche.

des limites : par exemple, une limitation du nombre de crédits internes pris en même temps par un membre et un plafond maximum du montant cumulé de ces crédits ou l'obligation de payer tous ses crédits à la récolte *jeby* avant l'octroi de nouveaux crédits, mais cette mesure risque de pénaliser les personnes qui souhaitent effectuer des activités commerciales à la récolte et qui nécessitent des fonds juste avant la récolte.

5.3. Les procédures de recouvrement

Le comité de gestion est censé ré-annoncer la date d'échéance 2-3 semaines avant celle-ci. Une fois qu'un membre est en retard, des pénalités de retard s'appliquent sur le montant restant dû, qui peuvent atteindre jusqu'à 7-8 % par mois (comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR) ; les caisses que nous avons visitées se contentaient d'appliquer les taux d'intérêts mensuels aux crédits en impayé. Si un membre n'a que quelques jours de retard, souvent la caisse ne lui applique aucune pénalité, malgré le Règlement Intérieur. Pour les crédits sur refinancement, la pénalité de retard est de 1/1 000 par quinzaine entamée (CIDR, 1998).

Par rapport à cette première pénalité, nous n'avons pas relevé de commentaires de la part des membres. Compte tenu des accords qu'ils peuvent passer avec les autres membres de la caisse (comme ne pas payer les pénalités pour quelques jours de retard), cette mesure est très "maléable" et ne soulève aucune polémique. Des responsables d'une caisse nous ont signalé que l'augmentation de la somme en impayé avec le temps (l'application des taux) n'incitait pas les membres à rembourser. Nous pensons qu'en effet ça ne les incite pas à rembourser s'ils ne sont pas convaincus de rester dans la caisse et de bénéficier de ses services à l'avenir, mais dans la mesure où ils souhaitent y rester ou du moins garder des bons termes avec les membres de la caisse, cette mesure les pousse à trouver le plus rapidement possible les fonds pour le remboursement. De plus, les caisses reposent sur l'interconnaissance et une certaine cohésion entre les membres, elles proposent des solutions aux membres en réelle difficulté : crédit remboursé par un autre membre que le membre en impayé remboursera plus tard, octroi d'un nouveau crédit pour qu'il puisse rembourser le premier (nos enquêtes).

Le comité de gestion donne un délai au membre en impayé (une semaine à quinze jours), puis est censé, au terme de ce délai, de saisir la garantie. Comme nous l'avons expliqué dans le paragraphe sur les garanties, les membres du comité de gestion saisissent rarement les biens⁸⁰ et **préfèrent exercer une pression sur les membres**, ce qui ne semble pas toujours efficace : les membres du comité de gestion se déplacent chez le membre en impayé pour réclamer le remboursement et parfois demandent à tous les autres membres de la caisse d'en faire de même. Cette pression nous paraît fonctionner dans les cas suivants (nos enquêtes) :

- les membres sont touchés par ce que disent les autres, se sentent "humiliés", remboursent pour sauver "leur honneur" et quittent l'association ;
- les membres reconnaissent leurs torts et acceptent les procédures de recouvrement ;
- les membres avaient une raison valable d'être en retard que les autres membres ont reconnue.

Elle paraît inefficace dans les cas de désaccord entre le membre et un ou plusieurs responsables de la caisse (conflits personnels), dans le cas de personnes qui possèdent un prestige social (par exemple, ancêtres renommés qui ne permettent pas aux autres d'exercer une pression sur cette personne au risque d'outrager ses ancêtres).

Une caisse que nous avons enquêtée a exclu ensuite de la caisse les membres qui ont remboursé avec un long retard leur crédit (quelques mois). Les membres ont pris cette décision en Assemblée Générale. Le projet leur a désigné sa réprobation en leur disant que les exclure était un peu sévère et que ne pas donner satisfaction à la demande de crédit des membres qui venaient de connaître des impayés aurait certainement suffi.

⁸⁰ Un comité de gestion nous a dit préférer ne pas saisir les garanties, considérant que celles-ci risquent de ne pas être suffisantes pour le remboursement (nos enquêtes).

Dans le cas des **groupes de caution solidaire**, les procédures de recouvrement diffèrent. Après échéance, la caisse donne un délai au groupe (quinze jours à un mois, selon la caisse). Au terme de ce délai, si le groupe de caution solidaire n'a pas fonctionné alors le comité de gestion poursuit ses actions de recouvrement (menace, saisie et vente des garanties). Tant que le remboursement n'est pas effectué, tous les membres du groupe sont interdits de crédit. *Nous pensons que cette mesure peut entraîner un non-remboursement de tous les membres du groupe : se sachant pénalisés et n'arrivant à effectuer le recouvrement, ils seront tentés de ne pas rembourser à leur tour.*

Certains comités de gestion font appel aux Unions pour appuyer leurs procédures de recouvrement des impayés et les bureaux des Unions se déplacent pour effectuer des animations dans les caisses à problème, avec des résultats significatifs (CIDR, 1998). *Cette démarche montre le lien fort qui s'est créé entre les Unions et "leurs" caisses et "le pouvoir social" des Unions qui jouit d'une reconnaissance vis-à-vis des membres.*

5.4. Le système d'information

Le principal lieu d'échanges est les **Assemblées Générales des caisses** auxquelles les animateurs du projet souvent assistent. D'après les enquêtes faites par le CIDR en 1996 (CIDR, 1996¹), 96 % des membres interrogés trouvent les Assemblées Générales (AG) intéressantes ; les AG les aident à mieux comprendre la caisse et sont appréciées comme un lieu d'échanges. Nos résultats d'enquêtes sont similaires⁸¹. Au cours des AG, les membres se disent informés sur le déroulement, la situation, le plan d'avenir de la caisse et sur le projet, le CIDR (nos enquêtes). Dans certaines caisses, les AG sont obligatoires et l'absence d'un membre est pénalisée par une amende (nos enquêtes).

Les **AG des Unions** permettent des rencontres inter-caisses et une circulation de l'information sur la situation des différentes caisses du réseau. Souvent les membres, du moins les membres du comité de gestion des caisses, nous ont parus bien informés sur les autres caisses. Les Unions sont également le lieu d'échanges du réseau aux échelles régionale et nationale : rencontres inter-Unions, mais aussi avec les intervenants de la Plaine ainsi qu'avec les autres réseaux mutualistes de Madagascar. Nous développons ces derniers aspects dans le paragraphe "les relations avec les autres opérateurs" de cette partie.

L'étude menée par le CIDR en 1996 note un mauvais passage de l'information d'un adhérent à l'autre. Celui-ci ne se fait pas ou peu spontanément, ce que le projet explique par le caractère individualiste des habitants de la Plaine (CIDR, 1996¹). *Dans le paragraphe "une zone d'immigration", nous avons effectivement souligné la faible communication entre les habitants de la Plaine qui ne facilitait pas la diffusion de l'information.* Ce faible degré d'échanges hors AG est la principale cause de non-sociétariat, d'après le projet (CIDR, 1996¹) : les villageois non-membres ne connaissent pas ou mal la caisse de leur village. Suite à cette étude, les recommandations suivantes furent émises par le projet (CIDR, 1996¹) :

- mieux cibler les animations des comités de gestion à un public non-membres ;
- faire en sorte que les adhérents soient capables eux-mêmes d'expliquer simplement le fonctionnement de leur association.

Les **formations** des membres et surtout des responsables sont un moyen d'améliorer la circulation de l'information. Un des rôles des comités de gestion est, en effet, "l'animation des membres et des non-membres sur le fonctionnement et les avantages de la caisse" (CIDR, 1998). Certaines caisses mettent depuis récemment l'accent sur cet aspect d'animation : des caisses se regroupent et organisent tous les ans des journées porte-ouverte pour sensibiliser les non-membres (nos enquêtes).

⁸¹ 96 % des membres ou ex-membres interrogés jugent les AG intéressantes.

Cependant cette **fonction d'informateurs privilégiés des membres des comités de gestion** peut avoir des effets néfastes sur le fonctionnement de la caisse : des responsables maintiennent volontairement les membres dans une certaine ignorance à propos du fonctionnement de la caisse et trient, interprètent les informations en leur faveur (nos enquêtes). Ainsi, dans une caisse que nous avons visitée, des responsables détournent apparemment des fonds et expliquaient ces "fuites de capitaux" par le prélèvement de la banque, de l'Union et du projet (taux d'intérêt élevés pour payer les frais de transaction), par les frais de déplacement qu'ils devaient effectuer pour la gestion de la caisse (aller à Marovoay). Pour déceler de tels dysfonctionnements requiert un système de contrôle adéquat. Nous abordons ce thème dans le paragraphe suivant. Une fois le problème connu par le projet reste à le résoudre. Le limogeage des responsables de la dite caisse pose des difficultés : ceux-ci ont un pouvoir social et économique important dans le village et les membres n'osent aborder ce sujet en AG. De plus, le projet a peu de marge de manoeuvre : le principe de l'autogestion ne lui permet pas d'intervenir directement (ce qui risquerait d'être mal pris par les membres, leur caisse leur appartenant) et seuls les membres ont la possibilité de prendre la décision en AG de changer ses responsables. Peut-être touchons nous une limite de l'autogestion dans un tel contexte où le poids social⁸² de certaines personnes les rend inaccessibles, "intouchables".

L'étude du CIDR soulève le problème du médiocre degré d'information des membres sur les produits et, plus particulièrement, sur **les produits d'épargne** (CIDR, 1996¹), qui nous est également apparu lors de nos enquêtes. Le projet explique ce fait notamment par le désintéressement des membres à ce qui ne les concerne pas directement et par l'idée chez les adhérents qu'ils ont une faible capacité d'épargne (CIDR, 1996¹). Nous expliquons ce désintéressement également par une mauvaise connaissance des produits et une sensibilisation inefficace : les membres ne voient pas l'intérêt d'épargner dans la caisse. Par rapport à la faible capacité d'épargne dont ils se croient dotés⁸³, l'idée a été véhiculée par le projet dès le démarrage du réseau ce qui n'a pas facilité le développement des produits d'épargne. Nous pensons que pour mobiliser l'épargne il serait nécessaire d'ôter de leurs esprits qu'ils n'ont pas les moyens d'épargner, de leur montrer les avantages des produits d'épargne proposés par les caisses et surtout d'acquiescer la confiance des membres pour qu'ils placent leurs sous dans la caisse. Ce travail de sensibilisation a été initié dans quelques caisses, qui voient dans l'accroissement de l'épargne de leurs membres une augmentation des ressources internes de la caisse (et une plus grande autonomie de celle-ci). A propos du crédit équipement, nous avons observé une très mauvaise connaissance des membres de ce produit et même des responsables. Pourtant il semble que des animations ont été menées par le projet : n'ont-elles pas atteint leur cible ? Ont-elles été comprises ? ou, ce produit intéresse-t-il peu les membres ?

Les **animateurs**, ou "animateurs-contrôleurs-informateurs" (comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR), sont l'interface entre le projet et les membres : ils assistent à des Assemblées Générales, effectuent des animations dans les villages et les caisses. Les membres leur demandent conseil, leur exposent leurs idées et les animateurs donnent le point de vue du projet, sa position, son avis. Le choix des animateurs et leur formation est donc primordiale à un fonctionnement adéquat aux objectifs du projet : l'animateur ne doit pas se montrer trop directif, faire figure d'autorité dans les choix des membres, mais doit se placer comme conseiller, informateur sur le fonctionnement du réseau et sa situation⁸⁴. Le passage d'animateurs trop autoritaires se ressent dans

⁸² Les ancêtres de la famille des responsables ont fondés le village, dans le cas présenté.

⁸³ Qui est certainement exact mais le fait qu'ils en soient conscients n'a pas aidé le développement de ces capacités ; le fait qu'elle soit faible est alors considéré comme une fatalité qui ne peut évoluer.

⁸⁴ Les responsables d'une caisse nous ont dit obtenir les informations sur les autres caisses de l'animateur (nos enquêtes).

la perception que les membres ont de leur caisse : l'avis de l'animateur a alors un poids très important dans leur décision, ce qui présente un danger de déresponsabilisation pour les caisses⁸⁵.

5.5. Le système de contrôle

Dans les caisses, il existe un **contrôle "interne"** effectué par les membres du comité de gestion et, en particulier, le contrôleur (voir figure X sur l'organigramme d'une AECA). Le poste de contrôleur a été créé vers 1995 (nos enquêtes) afin d'alléger, nous supposons, les charges du contrôle externe effectué par les animateurs du projet. Les membres du comité de gestion sont bénévoles, ce qui pose le problème de la concurrence avec leurs activités personnelles. Ils risquent de se désintéresser, de se lasser de leurs fonctions dans la caisse. Afin de les responsabiliser par rapport à leur travail dans la caisse, certaines caisses les rémunèrent ou du moins rémunèrent le caissier et le contrôleur, dont les fonctions doivent être suivies de façon plus assidue pour la bonne marche du système : enregistrement des opérations, billettage et contrôle de ceux-ci. L'idée de les rémunérer proviendrait du projet (nos enquêtes). De plus, le projet note un problème de temps mais aussi un problème de compréhension dans la gestion et le suivi des crédits : les caissiers remplissent peu le tableau de bord, n'en ayant pas le temps et n'en voyant pas l'utilité (comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR). Un effort sur la sensibilisation dans la formation des caissiers au suivi et contrôle des caisses (les faciliter par une bonne tenue des comptes) semble nécessaire. Ce système de contrôle interne a des limites : comme nous l'avons vu, dans les groupes constituant les caisses règne souvent une forte cohésion sociale et, les membres du comité de gestion et le caissier peuvent s'avérer être de connivence ce qui ôte toute efficacité à la fonction de contrôle interne. Le contrôle externe est là pour déceler les défaillances de ce dernier ainsi que pour permettre au projet de suivre les caisses (situation, évolution).

Le **contrôle externe** est effectué par les animateurs du projet. Ces derniers détaillent les comptes, contrôlent à posteriori les octrois de crédit (critères, bénéficiaires, objets). Lors de nos enquêtes (en juin-juillet 1998), ils étaient au nombre de six pour le réseau de Marovoay (45 caisses). Jusqu'à cette année, les contrôles avaient généralement une fréquence mensuelle, mais avec l'apparition du contrôleur et une fois un bon niveau technique atteint par celui-ci (maîtrise de ses fonctions), les passages des animateurs se sont espacés (bimensuels voire trimestriels dans des caisses que nous avons enquêtées). L'objectif du projet est une fréquence trimestrielle des passages :

- afin de diminuer les coûts de suivi : dans le paragraphe "une population ethniquement hétérogène" du contexte, nous avons vu que la densité moyenne de l'habitat, l'état des infrastructures représentaient des coûts élevés de fonctionnement auxquels il faut ajouter le coût de la main-d'oeuvre (salaires des animateurs, qui sont diplômés de l'Université) ;
- pour responsabiliser les membres des comités de gestion et le caissier qui risquent de se reposer sur l'animateur si celui-ci passe trop fréquemment (CIDR, 1998).

Nous pensons que ce système de contrôle présente quelques imperfections : l'animateur n'a de relations qu'avec les membres du comité de gestion et le caissier et risque de ne pouvoir déceler des détournements effectués par ces membres. Le projet reconnaît que le système de contrôle présente quelques lacunes : pour le perfectionner, des "contrôles d'échantillonnage" seraient souhaitables, c'est-à-dire le contrôle de membres au hasard et la vérification de l'octroi des crédits (comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR). Ce type de contrôle permettrait, par exemple, de déceler les faux crédits pris par le caissier non révélés à l'échéance du crédit. Le projet ne met pas en place un tel système du fait de ses coûts trop élevés.

⁸⁵ En cas de problème, les membres refuseront d'assumer toute responsabilité, ayant suivi à la lettre les conseils du projet, via l'animateur, et ils risqueront de tenir le projet pour responsable.

5.6. Le système de suivi-évaluation

Le CIDR a adopté une démarche type "recherche-action" pour la mise en place et le fonctionnement du réseau des AECAs : ils expérimentent des méthodologies et des outils, les évaluent et recherchent constamment l'amélioration du système. Ainsi, des missions d'évaluation sont régulièrement effectuées par le CIDR et le Conseiller Technique Permanent (expatrié CIDR sur le projet) est tenu de présenter un rapport trimestriel sur l'état d'avancement du réseau à leur bailleur de fonds (la KFW).

Au niveau des caisses, le suivi-évaluation est réalisé par les animateurs en même temps que les contrôles et ses résultats sont répercutés au moment des Assemblées Générales (comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR). Comme nous l'avons évoqué précédemment, ce système de suivi est confronté à certaines limites : ils n'ont pas accès directement aux membres⁸⁶, ce qui peut s'expliquer par les coûts très élevés et la faible rentabilité (coûts par rapport aux résultats pour le système) d'un tel suivi. Pour corriger les biais de ces suivis (pas d'accès direct aux membres, manque de recul), le CIDR réalise des études d'impact auprès des membres et non-membres. Le réseau a bénéficié d'une telle étude en 1996 (CIDR, 1996').

Ces démarches représentent certes d'**importants coûts** (travail de saisie des données, de synthèse, missions d'évaluation, études d'impact), mais permettent une remise en question du système, une adaptabilité de celui-ci aux nouvelles situations (réponse rapide aux problèmes) et une certaine anticipation des éventuels dysfonctionnements, ce qui évite les coûts que ceux-ci auraient engendrés. Après le départ du projet (prévu fin 1999), le CIDR compte continuer à assurer un certain suivi via notamment les missions d'évaluation et surtout "le service commun d'appui", structure privée qui remplacera le projet à l'avenir. Les perspectives d'avenir du réseau sont analysées dans la conclusion de ce chapitre.

Nous avons ressenti une certaine appréhension des responsables de certaines caisses et de certains membres par rapport au départ prochain du CIDR : les caisses ne se sentent pas prêtes, craignent l'apparition de dysfonctionnements avec ce départ. Ils perçoivent de manière positive le projet, le suivi effectué par ce dernier et les caisses en semblent encore très "dépendantes"⁸⁷, peut-être du fait de cette "proximité" avec le projet que le système de suivi-évaluation leur procure.

5.7. Relations avec les intervenants de la région et les autres SFD de Madagascar

Pour la **sécurisation et le renforcement du système**, le projet pense qu'il est nécessaire que les paysans sortent d'un système agricole de survie notamment par **la stabilisation, voire l'augmentation, des rendements**⁸⁸ (comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR). La situation est effectivement "à risque" : nous avons souligné, dans le paragraphe "les facteurs de production" du contexte, une paupérisation de la population était à prévoir si la productivité agricole ne s'améliorait pas. Le financement des intrants et des équipements représente un moyen pour atteindre cet objectif, mais, selon le projet, un travail d'information, de vulgarisation doit être préalable à ceux-ci (comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR). ***Le système ne peut agir seul et le projet recherche à mettre en place une dynamique avec les divers intervenants (sensibilisation, vulgarisation, formation, approvisionnement,...).***

L'OCIM, **Organe de Concertation et d'Information de Marovoay**, créé en avril 1998 à l'initiative du projet (voir "les autres opérateurs" du contexte) est un lieu de concertation des différents intervenants dans la région de Marovoay, qui mènent en particulier des réflexions sur les facteurs de blocage de l'augmentation des rendements. Au sein de l'OCIM, cinq groupes de travail se distinguent (comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR) :

⁸⁶ Ils ne peuvent suivre, par exemple, les objets réels de crédit, comme nous l'avons décrit dans le paragraphe "le crédit de campagne *jebby*" de cette partie.

⁸⁷ Elles ne se sentent pas capables de faire face aux difficultés sans l'appui du projet (notre sentiment).

⁸⁸ Dans le paragraphe "les principaux problèmes de la production rizicole" de la partie contexte, nous avons abordé ce problème de baisse des rendements.

- développement local communal (maires) ;
- crédit équipement et intrants ;
- liste noire (accord entre les différents intervenants dans le domaine financier) ;
- environnement ;
- Système Riziculture Intensive (SRI).

Dès le démarrage du réseau, le projet a cherché à établir des **partenariats**, notamment avec les autres intervenants de la zone, clause nécessaire à la pérennisation du système (CIDR, 1994). Dans les choix méthodologiques initiaux figuraient déjà la recherche d'une articulation avec le système financier traditionnel ainsi que la recherche de collaboration avec la FIFABE, jugeant l'intervention du projet complémentaire des actions dans les villages de la Direction sur l'Intensification de la Production de la FIFABE (CIDR, 1990).

A la demande du CIDR, qui cherchait à **diversifier son portefeuille** trop concentré sur l'activité rizicole, le Projet d'Appui de l'Elevage à Cycle Court (PAECC) a démarré en 1994. A la suite de ses enquêtes auprès de membres et de non-membres (CIDR, 1996¹), le CIDR avait conclu à la nécessité de rationaliser et de "professionnaliser" l'activité d'élevage pour diminuer les risques liés à cette activité (forte mortalité) et les appréhensions des comités de gestion à financer celle-ci. Dès le démarrage du PAECC, une collaboration avec le projet a été réalisée (CIDR, 1998) :

- En 1995, un membre du comité de gestion fut formé par caisse. L'objectif était que cette personne forme à son tour les autres membres en termes d'élevage à cycle court. Les personnes formées n'ont pas rempli leur rôle de relais et les résultats furent insatisfaisants.
- Début 1998, un protocole de coopération a été signé entre le PAECC et le CIDR, concernant la création de "caisses éleveurs" et le développement des crédits élevage à cycle court dans les autres caisses du réseau.

Les membres initiaux des "caisses éleveurs" sont les membres des associations d'éleveurs, dont l'activité principale reste la riziculture et qui sont donc intéressés par les produits habituels proposés par les caisses. Ces caisses bénéficient de l'appui du PAECC en termes de formation et de suivi pour les activités d'élevage à cycle court. Pour financer l'élevage, elles reçoivent des refinancements : un deuxième déblocage de fonds a eu lieu en juin 1998 (après le premier de mars pour le financement de la campagne *jebby*). Trois caisses ont ainsi été créées début 1998, mais nous n'avons pas porté notre étude sur celles-ci compte tenu de leur caractère trop récent.

En ce qui concerne la **commercialisation des produits**, le projet ne juge pas ce facteur comme bloquant (comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR) : les agriculteurs arrivent toujours à écouler leurs produits. Certes mais à quelles conditions ? Nous pensons qu'un moyen de renforcer le système serait l'amélioration de la commercialisation des produits, qui s'accompagnerait d'une augmentation des revenus des ménages. Le financement des collecteurs locaux, via les crédits sur dossier, appartient plus au souci de diversification des produits du projet qu'à celui de meilleurs services de commercialisation pour les agriculteurs. Une réelle prise en compte de ce problème de commercialisation, par la recherche de partenaires commerçants, par la mise au point de greniers villageois ou de partenaires intéressés par cette élaboration, serait certainement bénéfique à termes pour le réseau.

La recherche de partenaires s'effectue également **au niveau national**. Les présidents des Unions étaient membres de l'ADMMEC, Association de Développement du Mouvement Mutualiste d'Epargne et de Crédit, créée en 1993, dont le but était de contribuer au développement du mouvement mutualiste à Madagascar ainsi qu'à la promotion des mutuelles d'épargne et de crédit (brochure sur les "Statuts de l'APIFM"). Cette association a évolué en association professionnelle, selon le cadre prévu par la loi : l'**Association Professionnelle des Institutions Financières Mutualistes** (APIFM), créée en mars 1998. Les membres de cette association sont les suivants :

- AECA TAFITA Marovoay (Union Rive Droite) ;
- AECA AVOTRA Marovoay (Union Rive Gauche) ;

- URCECAM Vakinankaratra ;
- URCECAM Amoron'i Mania ;
- URCECAM Bongolova ;
- OTIV Caisse Ecole Toamasina ;
- OTIV Caisse Ecole Ambatondrazaka ;
- FITIA - Firaipamparitry ni Tiavo.

Dans le cadre de cette association, le réseau entretient des relations avec les autres systèmes mutualistes de Madagascar, échange ses expériences avec ces derniers. L'une des fonctions de cette association est la représentation et la défense des intérêts professionnels des membres au niveau national et international. Ensembles, les membres réfléchissent à leur institutionnalisation (cadre législatif). Ce dernier point est approfondi dans la conclusion.

Deuxième chapitre :

Les Caisses d'Epargne et de Crédit Agricole Mutuel du Vakinankaratra

Contexte

Tout comme nous l'avons énoncé dans le chapitre sur les Associations d'Epargne et de Crédit Autogérées de la Plaine de Marovoay, la finalité de cette partie est de faire ressortir les principaux besoins de financement de la région du Vakinankaratra et les contraintes pour de ces financements.

1. Introduction : délimitation de la zone d'étude

La région du Vakinankaratra appartient aux Hauts Plateaux, au Centre de Madagascar. La préfecture du Vakinankaratra est Antsirabe, située à 167 km au sud de la capitale du pays, Antananarivo. Elle est traversée par deux axes majeurs de circulation : la route nationale n°7, qui joint Antananarivo à Fianarantsoa (axe nord-sud), et la route nationale n°14, qui va jusqu'à Morondavo (sur la côte ouest - axe est-ouest).

Notre région d'étude est délimitée par notre objet : les Caisses d'Epargne et de Crédit Agricole Mutuel (CECAM). De plus, notre thème d'étude étant le financement de l'agriculture, nous nous sommes attachés à analyser uniquement les zones rurales du Vakinankaratra et nous n'avons donc pas présenté la ville d'Antsirabe. Dans cette partie, nous n'avons pas tenu compte des caisses trop récentes (de moins de deux ans d'âge), l'évaluation du financement des activités agricoles et de son évolution n'étant pas possible. La distribution spatiale des caisses de plus de deux ans d'âge se limite à l'Ouest, au Sud et au "Centre" (près d'Antsirabe) du Vakinankaratra :

↳ Carte 3 du réseau CECAM et de la délimitation de notre région d'étude.

Ainsi notre région d'étude est moins vaste que le Vakinankaratra : elle n'englobe pas le nord et l'est du Vakinankaratra.

Nous avons procédé à un découpage de notre région d'étude selon l'accessibilité (réseau routier, transport), l'altitude et le relief qui déterminent fortement les activités agricoles dans chaque sous-zone.

↳ Carte 4 des altitudes.

Nous distinguons quatre sous-zones :

- L'Ouest, après Betafo, où les altitudes varient entre 1 200 et 600 mètres. Le relief se compose de vallons. Il est traversé par la RN14, bitumée. A part le long de cet axe, l'enclavement des villages et hameaux domine dans cette zone.
- Le Centre, sur la ligne Betafo-Antsirabe. L'altitude est comprise entre 1 200 et 1 800 mètres. Cette zone, proche d'Antsirabe, est bien parcourue par les routes et les pistes et, les services de transport y sont assez performants (nombreux services de taxi-B journaliers). Des plaines issues d'anciennes coulées volcaniques (planèzes⁸⁹), des versants de montagnes et de collines aménagés en terrasses composent le paysage.
- L'Est, à l'est d'Antsirabe, auquel correspondent les alentours de Soanindrariny. Aucune route bitumée ne traverse cette contrée, qui est cependant bien desservie, du fait de sa proximité avec la préfecture⁹⁰. L'altitude s'élève jusqu'à 2 100 mètres et le relief est plus montagneux.
- Le Sud, au sud-ouest d'Antsirabe, soit au sud de Tritiva. L'altitude varie de 1 200 à 2 100 mètres. Le relief montagneux est abrupt et l'agriculture s'est développée dans les vallées. Cette zone est accessible via des pistes, mal entretenues, qui sont impraticables en saison des

⁸⁹ En fait, ce sont des plateaux de basalte volcanique (Naudin et Vasseur, 1997).

⁹⁰ Au moins un service de bus/taxi-B par jour.

pluies (2 mois sur 12) ; le reste de l'année, seulement un service de taxi-B hebdomadaire permet de se rendre à Alarobia Bemaha.

↳ Carte 5 avec la localisation des quatre sous-zones.

Le Vakinankaratra est la région la plus densément peuplée de Madagascar, conséquence d'un peuplement ancien. La deuxième partie présente des caractéristiques de cette population par rapport à notre problématique de financement. De part cette densité de population élevée, de la diversité des reliefs et des variations d'altitude, le Vakinankaratra est caractérisé par une forte diversification des activités et des sources de revenus : les diverses cultures pratiquées dans la région d'étude et les besoins de financement liés à celles-ci sont abordés dans la troisième partie et la quatrième partie relève les autres principales activités et sources de revenus de la région d'étude. De nombreux intervenants (entreprises, projets, ONG, associations) sont présents dans le Vakinankaratra et en particulier aux alentours d'Antsirabe. Les intervenants dans le domaine financier sont décrits dans la cinquième partie.

Afin de faciliter la compréhension de la zone, une chronologie avec quelques dates et événements décisifs est proposée au lecteur :

↳ Encadré 4 de la chronologie du Vakinankaratra.

2. Un peuplement ancien

Les premières traces d'occupation humaine datent du début du XVI^{ème} siècle : les premiers occupants du Vakinankaratra étaient les *Vazimba* (Ramamonjisoa-Ratsivalaka, 1994). Les premiers *Merina* sont arrivés au XVIII^{ème} siècle. Au temps des royaumes⁹¹, le massif volcanique de l'Ankaratra (qui figure sur la carte 4) a constitué pendant longtemps un milieu répulsif : no man's land séparant le royaume *Betsileo* au sud et le royaume *Merina* (*Imerina*) au nord (Ramamonjisoa-Ratsivalaka, 1994). Le Vakinankaratra devint la sixième région de l'*Imerina* vers 1800.

La population actuelle est constituée majoritairement de *Merina*, qui ont émigré de la zone centrale du Vakinankaratra vers les autres régions afin d'y chercher de nouvelles terres à cultiver à partir de la fin du XIX^{ème} siècle⁹² : ainsi entre 1904 et 1950, la population du canton de Mandoto (dans la zone Ouest) est passée de 900 habitants à 6 519 (Naudin et Vasseur, 1997) et 60 % des migrants du canton de Betafo proviennent de la zone Centre (Raison, 1984). Lors de nos enquêtes, nous avons également rencontré de nombreux *Betsileo* et *Vakinankaratra* (qui se disent être des métisses *Betsileo-Merina*) ainsi que quelques *Bara*, *Antandroy* et *Sakalava* :

↳ Carte 6 sur les origines de peuplement.

Dans la zone Ouest, des personnes ressources nous ont signalé la présence de *Bara* qui habitent dans des régions enclavées, éloignées des villages principaux. Notre étude s'étant focalisée sur les zones de présence des CECAM, nous n'avons pas de données sur cette ethnie, ses activités et ses besoins en financement. ***Nous détenons des données quasi uniquement sur les Merina, les Betsileo et les Vakinankaratra, qui sont, de part leur proximité spatiale ancienne (population des Hauts Plateaux), des ethnies très proches les unes des autres (activités, organisation sociale, etc.) et qui constituent la majeure partie de la population du Vakinankaratra.***

⁹¹ Madagascar était divisé en plusieurs royaumes (9 au total) et au XIX^{ème} siècle la monarchie *Merina* (royaume situé au centre de Madagascar, comprenant Antananarivo) conquiert l'ensemble du pays.

⁹² A la suite de l'abolition de l'esclavage en 1895, les anciens esclaves ont émigré, notamment vers la zone Ouest. La colonisation du Moyen-Ouest date de la fin du XIX^{ème} siècle.

2.1. Une densité de population élevée

Le Vakinankaratra est la région la plus densément peuplée de Madagascar (Madio, 1996) : elle est supérieure à 500 habitants par km² autour d'Antsirabe. La densité de population connaît des disparités spatiales au sein du Vakinankaratra :

↳ Carte 7 de la densité de population en 1989.

- L'occupation de la zone centrale est ancienne, la densité démographique y est élevée et **l'émiettement foncier** extrême : autour d'Antsirabe et de Betafo se trouvent des poches de concentration de 200 à 400 hab/km² (Ramamonjisoa-Ratsivalaka, 1994). A Belazao, la densité de population atteint 300 hab/km² (1994) et s'accompagne d'une microparcéllisation, qui tend à s'accroître avec les partages successoraux et les transactions foncières effectuées afin de résoudre des besoins de liquidité.
- La zone orientale est moins densément peuplée : à Soanindrariny, la densité est comprise entre 70 et plus de 100 hab/km² (Andriamitantoa, 1998). Malgré un peuplement ancien (du temps des royaumes) et une proximité équivalente avec Antsirabe, divers facteurs comme l'altitude plus élevée, le relief accidenté, les plus faibles superficies cultivables⁹³ et l'absence de routes expliqueraient cette différence avec la zone centrale.
- Les zones Sud et Ouest se caractérisent par de plus faibles densités de population. La colonisation y est récente, la population provenant essentiellement du Centre et de l'Est du Vakinankaratra. La pression foncière y est moins forte.

La densité de population est élevée, mais l'habitat est dispersé (regroupements en petits hameaux de 4-6 maisons éloignés les uns des autres). De plus, dès que l'on s'éloigne des deux principaux axes routiers (les deux routes nationales bitumées), les zones sont difficiles d'accès : pistes en mauvais état, inaccessibilité en automobile pendant la saison des pluies, ... ***Cette dispersion de l'habitat et l'enclavement de nombreuses contrées du Vakinankaratra vont engendrer des coûts de fonctionnement (transaction, gestion) assez élevés pour un système financier décentralisé implanté dans la région et risquent de représenter un frein à l'augmentation du nombre de membres de caisses villageoises (paysans trop éloignés de la caisse).***

2.2. Quelques repères sur la population et les ménages

La population est jeune : environ 50 % de la population a moins de 15 ans (Ramamonjisoa-Ratsivalaka, 1994). L'**accroissement démographique**, en partie compensée par une émigration vers des zones pionnières tel que l'Ouest du Vakinankaratra (le Moyen-Ouest) ou vers les villes, accentue la pression foncière, déjà très élevée dans les zones centrale et orientale.

D'après le Projet Madio (1996), la scolarisation et le niveau d'instruction restent médiocres. Ils présenteraient une contrainte pour un système financier où les bénéficiaires prennent part à la gestion⁹⁴. Cependant, d'après nos enquêtes, le **taux d'alphabétisation** des quatre villages que nous avons visités varie entre 60 et 95 % : dans un tel contexte, ***trouver des villageois susceptibles d'être formés à la gestion des caisses s'avère tout-à-fait possible et les coûts de gestion, de circulation de l'information et de formation peuvent être alors amoindris.***

Les ménages⁹⁵ sont composés de familles mononucléaires (les deux époux, leurs enfants non mariés et parfois d'autres personnes telles que les grand-parents, les nièces et neveux "adoptés", les

⁹³ Malgré la moins forte densité de population, les superficies cultivées par exploitant sont équivalentes à celles de la région de Belazao (Ramamonjisoa-Ratsivalaka, 1994).

⁹⁴ Dans le but de diminuer le coût de fonctionnement ainsi que les risques d'impayé (interconnaissance entre les bénéficiaires).

⁹⁵ "Les habitants d'une maison constituent le *mianakavy* qui forme à la fois l'unité de consommation et l'unité de production. La structure de celui-ci est caractérisé par la "famille nucléaire", comprenant la mère, le père et les enfants non mariés." (Naudin et Vasseur, 1997)

enfants mariés mais n'ayant pas encore fondés leur propre maison). ***La prise de décision, notamment à propos du budget familial, est commune entre les deux époux.*** Les femmes ne sont donc pas exclues du processus de décision : Manfred Zeller (1997) montre que l'utilisation d'un prêt formel est conjointement décidée par le mari et son épouse. ***Cibler préférentiellement les femmes aurait peu d'impact sur l'utilisation des crédits.***

Les relations entre les Malgaches des Hauts Plateaux sont régies par une **"loi de comportement social"**⁹⁶ : il ne faut pas critiquer ouvertement une autre personne, celle-ci se sentirait outragée, elle aurait alors droit de demander réparation et risquerait de jeter un mauvais sort sur "l'agresseur". ***Ainsi la pression sociale, souvent requise pour le recouvrement des crédits dans des systèmes tels que des caisses villageoises, risque de ne pas pouvoir s'exercer : les uns répugnant à aller demander le remboursement et les mauvais payeurs se sentant insultés par cette pression.*** La pression s'exerce d'autant plus mal que la **hiérarchie sociale** n'est pas respectée : dans certains cas, la réparation de l'outrage fait à un notable par la réclamation du remboursement est plus importante que le remboursement du crédit, qui sera encore retardé (communication de M. J. H. Frasin). A l'époque des royaumes, il existait une hiérarchisation dans la société *Merina* qui perdure dans les relations sociales actuelles malgré l'abolition de l'esclavage et des servitudes depuis 1895 : en ordre décroissant de statut social, nous distinguons les nobles (*andiny*), les roturiers (hommes libres ou *hova*) et les esclaves (communication de Tolojanahary Andriamitantsoa). Les anciens notables appartiennent le plus souvent à la classe des plus aisés car ils ont pu conserver toutes leurs terres à l'abolition de l'esclavage (Naudin et Vasseur, 1997).

De plus, la constitution de groupes et la caution solidaire qui y est souvent associée peuvent présenter des dysfonctionnements du fait des conventions sociales. ***Le principe de réciprocité, sous-entendu dans la caution solidaire, n'est pas respecté : les relations fonctionnent à sens unique et servent les projets individuels des plus aisés, des notables (qui sont souvent les usuriers des villages) ou des leaders de groupement.*** Dans la région de l'Itasy (à l'ouest d'Antananarivo, sur les Hauts Plateaux), la caution solidaire est détournée ainsi : le président du groupement éponge les dettes de ses membres en échange de terres (FAO, 1992).

Eviter de tels dérapages qui pourraient nuire au système financier nécessite une bonne connaissance du tissu social (identifier les personnes qui détiennent le pouvoir social) et un contrôle⁹⁷ de son fonctionnement au sein des caisses afin de repérer rapidement les détournements au profit des notables et les dysfonctionnements dus à cette "loi de comportement social". Nous pensons que l'individualisation des bénéficiaires au sein d'une caisse allégerait le poids de cette "loi" et de la hiérarchie sociale. Toutes ces mesures "de précaution" présentent des coûts importants pour un système financier. Un changement des comportements, via des formations, des campagnes de sensibilisation⁹⁸, serait une autre solution qui présente un coût d'investissement initial, mais permet des coûts de fonctionnement plus légers.

2.3. L'activité principale des ménages reste l'agriculture

Comme nous l'avons annoncé dans l'introduction, nous ne nous sommes pas intéressés à la ville d'Antsirabe.

La saturation foncière, conséquence de l'augmentation des densités de population, a incité les ménages à diversifier leurs activités vers des activités génératrices de revenus, leurs productions agricoles étant insuffisantes pour couvrir leurs besoins alimentaires. Les enquêtes exhaustives effectuées dans le cadre du Projet Madio auprès de deux villages (l'un à l'est et l'autre à l'ouest)

⁹⁶ Celle-ci est présente également sur la Plaine de Marovoay, mais de façon moins accentuée. Les relations entre les individus y semblent plus franches, moins hypocrites. Le caractère pluri-ethnique de la population (de migrants essentiellement) et le peuplement récent par les migrants expliqueraient cette différence.

⁹⁷ Plutôt externe, compte tenu de l'implication des villageois dans ce tissu.

⁹⁸ Présentation de l'intérêt de la caisse pour les bénéficiaires afin qu'ils se sentent concernés par sa bonne marche et cherchent à éviter toute déviation.

montrent que plus de 40 % des ménages pratiquent des activités non-agricoles qui leur procurent des revenus complémentaires (Madio, 1996) : salariat, petit commerce, exploitation forestière, etc.. Cependant l'agriculture constitue toujours l'activité et la source de revenus principales des ménages ruraux du Vakinankaratra :

↳ Tableau 1 sur la part relative des différentes sources de revenus dans le revenu total par région.

La part des cultures dans le revenu total est de 58,4 % dans la région du Vakinankaratra.

3. Diversification des systèmes de culture

3.1. Introduction : le riz reste au centre des préoccupations paysannes

La culture du riz s'est développée à partir du XVIII^{ème} siècle dans le Vakinankaratra :

↳ Tableau 24 sur la mise en perspective historique de l'occupation du milieu dans le Vakinankaratra.

La "**fixation mentale**" sur le riz imprègne fortement les Malgaches des Hautes Terres (Ramamonjisoa-Ratsivalaka, 1994). Les citadins ont l'amer souvenir des longues queues dès l'aurore, des émeutes pour obtenir leur ration de riz importé à l'époque du monopole étatique (1972-1984). Le riz est au centre des préoccupations paysannes : "un paysan sans rizières n'a pas raison d'être" (Ramamonjisoa-Ratsivalaka, 1994). Krishna Naudin et Denis Vasseur (1997) soulignent que "le riz est, depuis longtemps, l'élément central des Hautes Terres Malgaches". La culture du riz est effectivement pratiquée par plus de 95 % des ménages de chaque village⁹⁹ d'enquête du Projet Madio (Madio, 1996).

Le Vakinankaratra était une région excédentaire en riz dans les années 70 et est **déficitaire** depuis les années 80, du fait essentiellement de la pression démographique qui a renforcé l'émiettement foncier dans les bassins centraux d'Antsirabe-Betafo (Ramamonjisoa-Ratsivalaka, 1994). A la microparcéllisation s'ajoutent d'autres facteurs expliquant la limite de l'expansion de la riziculture ainsi que la stagnation de la production rizicole :

- le froid, dû à l'altitude, rend impossible une deuxième récolte ;
- le faible pourcentage de rizières irriguées dans le Vakinankaratra : le riz est cultivé principalement dans les bas-fonds et quelques fois sur des versants aménagés en terrasses. La riziculture inondée¹⁰⁰ fournit des rendements doubles par rapport à la culture sèche sur des parcelles non aménagées (Pesneaud, 1997).

La consommation de riz per capita a diminué (Ramamonjisoa-Ratsivalaka, 1994). L'écologie d'altitude du Vakinankaratra a compensé cette diminution par le recours à d'autres sources alimentaires (pomme de terre, maïs, manioc, blé, etc.) : les ménages ont développé différents systèmes de culture, où le riz tient toujours une place de choix¹⁰¹. Le riz représente moins de 50 % du revenu agricole total et 25,7 % du revenu agricole en numéraire (issu de la vente) :

↳ Tableau 2 sur le revenu agricole mensuel par culture et par région.

Le riz est en grande partie consommé et le revenu agricole monétaire est constitué principalement par la vente de légumes, d'autres céréales (maïs, blé, orge), de légumineuses (surtout les haricots secs) et de fruits (pommes, poires, pêches, mangues).

Cette **diversification des systèmes de culture** diffère selon les sous-zones : elle dépend, en effet, de plusieurs facteurs :

- le milieu physique, en particulier l'altitude et le relief (températures, pluviométrie, sols) ;

⁹⁹ L'un à l'Est (Soanindrariny) et l'autre à l'Ouest (Vinany).

¹⁰⁰ Sans apport latéral, mais par retenue d'eau pluviale dans des parcelles planes endiguées.

¹⁰¹ Rien que par le fait que ce soit l'aliment préféré des Malgaches des Hautes Terres.

- la pression foncière ;
- les possibilités d'approvisionnement en intrants (engrais, semences) pour les cultures non-rizicoles ;
- les possibilités de commercialisation de ces cultures.

3.2. Le milieu physique et les principales cultures pratiquées

3.2.1. *Distribution spatiale des cultures*

Nous discernons deux saisons dans le climat tropical d'altitude du Vakinankaratra :

- la chaude saison des pluies (été), d'octobre-novembre à mars-avril, durant laquelle tombent 80 % des pluies annuelles. Dans toutes les régions du Vakinankaratra les précipitations dépassent les 1 000 mm/an.
- la saison sèche et fraîche (hiver), de mai à septembre. Les mois les plus froids sont juin et juillet.

La dissymétrie du relief et les variations d'altitude (de 600 m à plus de 2 000 m) causent des variations thermiques et pluviométriques dans la région qui oppose le Centre et l'Est de l'Ouest :

- dans le Centre et l'Est du Vakinankaratra¹⁰², la saison sèche présente un temps brumeux avec des crachins. Les températures y sont plus froides et le gel peut sévir en saison fraîche.
- l'Ouest se caractérise par une sécheresse plus prononcée, quasi-permanente durant six mois. La pluviosité moyenne annuelle est quasiment identique dans tout le Vakinankaratra (environ 1 300-1 400 mm/an), mais les pluies sont moins bien réparties dans l'année à l'Ouest (nombre de jours de pluie annuels inférieur). Situé à une altitude plus basse, il profite de températures plus élevées et de gels peu fréquents.

↳ Tableau 25 sur des données climatiques pour Antsirabe (Centre), Soanindrariny (Est) et Ankazomiriotra (Ouest).

Cette **variabilité climatique** au sein du Vakinankaratra induit une zonalité des potentialités culturelles : les plantes "tropicales" type bananier, canne à sucre, arachide, se situent à l'Ouest et les cultures plutôt "tempérées" type pommier, pomme de terre¹⁰³, au Centre et à l'Est¹⁰⁴. A cette variabilité s'ajoutent les possibilités de commercialisation et d'approvisionnement en intrants pour chaque zone.

Nous avons présenté les principaux traits de cette distribution spatiale culturelle sur une carte effectuée à partir de nos observations sur le terrain :

↳ Carte 8 de la localisation des principales cultures par zone.

Selon les sous-zones, les cultures pratiquées varient et avec elles les besoins de financement pour les mettre en oeuvre.

3.2.2. *Calendriers cultureux et principaux besoins de financement*

Nous nous sommes intéressés aux principales cultures pratiquées dans chaque sous-zone, pour lesquelles des demandes de financement ont été formulées par les paysans au cours de nos enquêtes ou/et qui représentent d'importantes sources de revenu.

¹⁰² Notre zone Sud appartient à ce groupe de ce "découpage climatique".

¹⁰³ L'étage de la pomme de terre est localisé entre 1 600 et 2 300 mètres d'altitude, dans le milieu montagnard (Ramamonjisoa-Ratsivalaka, 1994).

¹⁰⁴ Pour des raisons de simplification, nous sommes restés très schématiques : dans des champs situés à des altitudes plus basses (températures plus élevées) du Centre et de l'Est, les cultures d'arachide, de bananiers sont alors possibles.

Les températures fraîches (en particulier liées à l'altitude) de la saison sèche ne permettent pas une seconde culture rizicole dans l'année. Les cultures de **contre-saison**, introduites dans le Vakinankaratra à partir des années 60, sont effectuées sur les rizières ou *tanimbary* entre deux saisons de riz entre février et décembre. Les cultures sur les terres de cultures sèches ou *tanimboly*¹⁰⁵ irrigables durant cette même période sont, par extension, également nommées cultures de contre-saison. Les principales cultures de contre-saison sont le blé, l'orge, la patate douce, la pomme de terre, les haricots (rouge et blanc), l'arachide et les légumes (tomate, carotte, oignon, ail, chou, brède, chou-fleur, petit pois).

Le **riz** est cultivé dans toutes les zones par la majorité des exploitants. Il est généralement cultivé dans les bas-fonds. Nous avons rencontré deux exploitants (sur 66) qui ne cultivaient pas de riz car ils n'avaient pas accès à des terres de bas-fond en saison des pluies. Les productions rizicoles par exploitation sont plus importantes dans la zone Ouest : les superficies cultivées sont plus vastes et les conditions agro-écologiques y sont plus favorables à la culture du riz.

Nous distinguons deux périodes de culture rizicole :

- le riz *aloha* ou riz précoce, semé en juillet-août et récolté en janvier-février. La culture commence avant la saison des pluies et nécessite une irrigation. Les rendements sont inférieurs à la seconde période (voir tableau 10), le début du cycle se réalisant durant la période la plus sèche et froide. L'avantage de cette culture est le raccourcissement de la période de soudure et la réalisation de la récolte au moment où le prix du riz est le plus élevé.
- le **riz *vakiambiaty***, semé en septembre-octobre et récolté en mars-avril-mai. La majorité des paysans optent pour cette période, les rendements étant meilleurs. Ainsi les demandes de financement concernent principalement celle-ci. Le riz pluvial, cultivé sur les *tanety* (collines), est récolté au même moment.

Les parts sur riz pluvial (*tanety*) et du riz *aloha* dans le revenu agricole total étant très faibles (tableau 2), nous n'avons détaillé que la culture du *vary vakiambiaty* dans le calendrier cultural :

↳ Figure 9 du calendrier cultural des cultures principales.

Les besoins de financement pour la riziculture concernent le labour, l'achat d'engrais et de semences, le piétinage, le repiquage, le sarclage et le transport de la récolte (d'après nos enquêtes). Ceux-ci sont proportionnels aux superficies cultivées en riz et ils sont donc plus importants dans la zone Ouest. Nos résultats d'enquêtes auprès de ménages confirment cette remarque : la riziculture est signalée plus fréquemment pour des demandes de financement dans le village de la zone Ouest par rapport aux villages des autres zones.

Comme nous l'avons vu précédemment, le riz fait partie de divers systèmes de culture mis en oeuvre dans le Vakinankaratra et qui diffèrent notamment selon les sous-zones de notre région d'étude.

Les autres cultures, sources de revenu et/ou dans lesquelles les paysans investissent préférentiellement (d'après nos enquêtes), sont les suivantes :

- **Les légumes** sont la principale source de revenu monétaire agricole dans le Vakinankaratra (tableau 2). Dans notre zone d'étude, le maraîchage s'est développé que dans le **Centre** (carte 5) : il est pratiqué sur les *tanety* pendant la saison pluvieuse à partir de janvier (dans certains cas après la récolte de maïs), sur le bas des pentes (où les sols sont hydromorphes) en saison des pluies ou dans les bas-fonds en hiver. Les principaux légumes cultivés sont la tomate, le chou, le chou-fleur, la brède, l'oignon et l'ail. Lors de nos enquêtes, les agriculteurs n'ont pas signalé de besoins spécifiques pour le maraîchage. Ils ne considèrent pas ces cultures comme prioritaires ; elles sont des compléments que l'on met en place lorsque l'on possède les fonds

¹⁰⁵ Ces terres concernent surtout les *tanety* (colline).

nécessaires¹⁰⁶. De plus, les superficies maraîchères semblent être faibles. Krishna Naudin et Denis Vasseur (97) ont calculé qu'environ 18 % des surfaces de contre-saison sont occupées par les légumes dans une petite région située au nord de Betafo (Centre) et ils remarquent que le choix de la date d'implantation des tomates dépend de la disponibilité en terre et en liquidités pour l'achat d'intrants (surtout le NPK et les produits phytosanitaires, certains agriculteurs produisant leurs propres semences). *Les besoins de financement étant encore faibles (petite superficie, peu d'intrants achetés) et répartis tout au long de l'année, le financement de cette activité risque de ne pas s'avérer rentable pour un système financier.*

- **Le maïs** est cultivé seul ou en association avec les haricots sur les *tanety* d'octobre-novembre à avril-mai-juin. Il représente une source de revenus monétaires dans l'**Ouest et le Sud** ; dans les autres zones, il est principalement autoconsommé (famille, alimentation des animaux). En effet, 40 % des ménages de Soanindrariny, village de la zone orientale, vendent une partie de leur production de maïs contre 70 % des ménages de Vinany, village de la zone occidentale (Madio, 1996). Dans la zone Centre, au Nord de Betafo, l'application d'engrais chimique sur les parcelles de maïs est rare et se cantonne aux paysans disposant de ressources monétaires (Naudin et Vasseur, 1997). *D'après nos enquêtes, les besoins de financement pour cette culture concernent l'achat de semences et d'engrais pour les zones Ouest et Sud ainsi que le labour des terres (main-d'oeuvre, location de la charrue), le sarclage (main-d'oeuvre) pour toutes les zones.*
- **Les haricots** (haricot blanc, haricot rouge) sont cultivés en association avec le maïs sur les *tanety* pendant la saison des pluies, sauf dans la zone Ouest. A Ankazomiriotra, village de l'Ouest, les paysans disent ne plus effectuer cette association du fait du "retard des pluies" et ils préfèrent cultiver les haricots seuls sur les bas des pentes en été. La grande saison (saison des pluies) permet deux récoltes de haricots : en janvier-février et en avril-mai. Certains agriculteurs les cultivent également en contre-saison dans les bas-fonds (récolte en octobre), mais la principale récolte en terme de production (quantité) et de revenus monétaires est la première de la grande saison. La **zone Sud** est plus spécialisée dans la culture du haricot. *Les besoins de financement des agriculteurs du village d'Andrangy (zone Sud) concernent principalement les semences de haricot, le labour des terres, le sarclage des cultures (main-d'oeuvre) de haricot et de maïs (en association) pour la grande saison (nos enquêtes).*
- **L'arachide** est parfois également cultivée en association avec le maïs. Nous avons rencontré cette culture que dans les zones **Sud et Ouest**, dont les climats seraient plus chauds¹⁰⁷. La culture se réalise d'octobre-novembre à mars-avril sur les *tanety* et les bas des pentes et, en contre-saison à partir de mai dans les bas-fonds. Le prix assez élevé de l'arachide¹⁰⁸ peut procurer de bons revenus monétaires qui sont augmentés dans le cas d'une transformation artisanale en huile (quelques cas relevés dans le village d'Andrangy de la zone Sud). *Comme pour les autres cultures, le labour et le sarclage (location de la charrue, main-d'oeuvre) des tanety (grande saison) constituent les besoins de financement pour cette culture auxquels s'ajoutent l'achat de semences pour quelques agriculteurs.*
- La culture du **manioc** est limitée par les basses températures : à des altitudes de plus de 1 400 m son cycle végétatif s'allonge et les rendements restent médiocres (Naudin et Vasseur, 1997). Sa zone de prédilection est l'**Ouest**, où il est planté en janvier-février sur les *tanety* et est récolté après un an en mars-avril : 97 % des ménages de Vinany (village de l'Ouest)

¹⁰⁶ Cette remarque vaut pour notre région d'étude ; il semblerait qu'au nord-est du Vakinankaratra ces cultures (et notamment la carotte récoltée en août-septembre) soient plus développées (nos observations).

¹⁰⁷ Le climat de Soanindrariny, village de l'Est, est trop froid pour la culture d'arachide d'après le Projet Madio (1996).

¹⁰⁸ Prix compris entre 1 000 et 2 000 Fmg/kg en mai-août 97 (nos enquêtes).

vendent du manioc (Madio, 1996). Les paysans le vendent frais à la récolte ou séché pendant la soudure (prix alors plus élevés). *Aucun besoin de financement pour cette culture n'a été formulé, mais elle présente une source conséquente de revenus monétaires pour les agriculteurs de l'Ouest (grandes superficies de tanety plantées).*

- **Le blé** est cultivé en contre-saison dans les rizières de mai à novembre et, de façon moins répandue, pendant la grande saison de novembre à mai. La répartition spatiale de cette spéculation dépend de la possibilité de commercialiser la production (les paysans Malgaches ne consomment quasiment pas de blé) et de l'accès à l'irrigation pendant la contre-saison. Elle est peu présente :
 - dans la zone Sud, difficile d'accès (pistes en mauvais état) et où est absente la KOBAMA, minoterie d'Antsirabe, unique acheteur de blé de la région ;
 - ainsi que dans la zone Ouest, où les cultures de contre-saison sont peu développées compte tenu d'un accès à l'irrigation faible (manque d'eau dans les rizières en hiver) et d'une moins forte pression foncière ;
 - et dans la zone Est, où la première hypothèse (sur la commercialisation) semble plus valable car nous avons rencontré des paysans qui cultivaient des céréales (avoine) en contre-saison dans leurs rizières.

Ainsi elle se localise dans le **Centre** de notre région d'étude. Très peu autoconsommé, le blé est principalement destiné à la vente. *Le principal besoin monétaire pour cette culture, outre les travaux (labour, sarclage)¹⁰⁹, concerne l'achat d'engrais chimique.*

- La culture de **l'orge** dans une zone dépend de la présence de l'entreprise Malto, basée à Antsirabe et qui mène depuis 1986 une opération de vulgarisation de la culture de l'orge de brasserie. Malto est le seul acheteur d'orge dans la région. Comme pour le blé, l'orge n'est cultivé que dans la **zone centrale** sur les rizières en contre-saison de mai à octobre, période où les conditions climatiques lui sont plus favorables¹¹⁰. Destiné à la vente, il représente une source de revenu monétaire pour l'agriculteur qui le cultive. *Aucun besoin de financement n'a été formulé lors de nos enquêtes. Malto propose, en effet, des contrats de production (semences, engrais et pesticides prêtés en début de campagne et remboursés en nature à la récolte) ainsi qu'un encadrement et un suivi technique.* Nous supposons que les surfaces emblavées doivent être faibles ; sinon une demande existerait pour les travaux tels que le labour et le hersage.
- **Le tabac** est cultivé à l'**Ouest** et dans le **Sud**. Cette localisation dépendrait des conditions thermiques (températures plus chaudes) et de la présence de l'Office Malgache du Tabac (OFMATA), principal acheteur de tabac de la région. Le tabac est cultivé sur les *tanety* pendant la grande saison de janvier à mars. Les besoins de financement sont en partie couverts par un système de prêt : l'OFMATA fournit gratuitement les semences et prêtent les engrais que les agriculteurs remboursent à la récolte. Lorsqu'ils n'ont pas accès à ce système de prêts en nature d'engrais, les agriculteurs préfèrent généralement arrêter cette spéculation¹¹¹. Quelques-uns la mettent tout de même en place et *nécessitent des fonds pour l'achat d'intrants*. Destinée à la vente, cette culture peut représenter une importante source de revenu monétaire.

¹⁰⁹ Si les superficies emblavées sont suffisamment importantes.

¹¹⁰ Les besoins en froid pendant l'induction florale sont couverts puisque juin, juillet et août sont les mois les plus froids de l'année (Naudin et Vasseur, 1997).

¹¹¹ Lors de nos enquêtes, nous avons rencontré des paysans qui n'avaient pas eu accès à ces prêts en nature en 1997, les ayant réclamés en retard, et ils ne voulaient pas continuer la culture de tabac car l'achat d'engrais en période de soudure leur posait problème.

- **La pomme de terre** est absente de la zone Ouest où les faibles superficies irrigables en hiver ne permettent pas sa culture en saison fraîche et où les températures seraient trop élevées pour sa culture en été (notre supposition). Dans les autres zones, trois cycles de culture peuvent être réalisés pendant l'année :

1- de septembre-octobre à janvier-février sur les *tanety* ;

2- de février-mars à mai-juin sur les *tanety* ;

3- de juillet-août à novembre-décembre en contre-saison dans les bas-fonds.

La culture de pomme de terre est développée surtout dans les **zones centrales et orientales**, où une partie de la production est vendue. Dans le **Sud**, les productions sont faibles et autoconsommées (faibles superficies cultivées). ***Dans les trois zones concernées, les paysans ont besoin de fonds pour l'achat de semences et d'engrais, pour le labour et le sarclage ou bino-buttage (main-d'oeuvre) surtout pour le cycle 3 qui procure d'importantes productions.***

- **Les arbres fruitiers** peuvent procurer d'importants revenus monétaires : pommiers, poiriers, pêcheurs, avocatiers, châtaigniers, bananiers, manguiers,... Nous avons relevé quelques cas en zone Ouest où la vente d'avocats (récoltés en mars-avril) et de bananes apportait des recettes monétaires avec peu d'investissements pour l'entretien. De climat favorable pour les cultures "tempérées", la **zone orientale** est la région des **pommiers**¹¹² : à Soanindrariny (à l'Est), 83 % des ménages ont des pommiers et plus de la moitié vendent des pommes (Madio, 1996). A Soanindrariny, les vergers peuvent compter jusqu'à mille pieds (nos enquêtes). La récolte des pommes s'effectue en février-mars et procure de très importantes recettes monétaires aux agriculteurs (de l'ordre du million de Fmg, d'après nos enquêtes). De plus, certains donnent en location leurs arbres fruitiers en cas de nécessité pressante de liquidités. La culture demande beaucoup d'entretien et d'investissement : ôter les gourmands, enlever les insectes (manuellement - embauche de main-d'oeuvre salariée), sarcler, récolter et expédier les pommes. Afin de s'affranchir du coût de la récolte et de la commercialisation des pommes, certains agriculteurs vendent celles-ci sur pieds. ***Suivant la taille de son verger**¹¹³, le cultivateur nécessitera des fonds pour l'enlèvement manuel des insectes ou l'achat d'insecticides, le sarclage, le gardiennage des pommiers (éviter le vol de la récolte sur pieds), la récolte des pommes et l'expédition de celles-ci (mise en colis, frais de transport). De plus, un système financier pourrait songer à mettre en place un crédit de long terme (plusieurs années) finançant la mise en place de cultures pérennes comme les arbres fruitiers.*
- Nous signalons également la culture de **canne-à-sucre** : pour des raisons climatiques, elle ne se cultive qu'à l'**Ouest** et peut constituer une source de revenus monétaires conséquents. D'après le Projet Madio (1996), 25 % des ménages de Vinany - village de la zone occidentale - qui la cultivent (soit 40 % des ménages de Vinany) la destinent exclusivement à la vente.

La figure suivante permet de visualiser les périodes où les besoins de financement apparaissent et celles où les paysans ont des ressources monétaires, relativement aux activités culturelles :

↳ Figure 10 sur la localisation temporelle des sources monétaires et des besoins de financement liés aux cultures.

Pour les ressources monétaires nous n'avons pas tenu compte des périodes de stockage. Nous supposons le biais faible : d'après le tableau 15, la grande majorité des ménages vendent leur riz juste après la récolte.

¹¹² Introduits vers 1930 par un missionnaire norvégien.

¹¹³ Pour les petits vergers, tous les travaux sont effectués par la main-d'oeuvre familiale.

Pour l'ensemble de notre région d'étude, nous constatons que la période de soudure coïncide avec celle des grands travaux (de septembre à janvier) et que les principales recettes monétaires s'effectuent entre mars et juin.

Des différences entre les sous-zones apparaissent :

- les cultures de contre-saison qui permettent un raccourcissement de la période de soudure se localisent dans les zones centrale et orientale ;
- les revenus agricoles monétaires (vente des cultures) sont plus diversifiés dans les zones occidentale et du Sud;

Du fait de la variabilité climatique existante dans la région d'étude, il peut y avoir un à deux mois d'écart dans les travaux d'une zone à l'autre. Cette variation s'ajoutant à la diversité culturelle inter et intra-zone, présente une contrainte pour un système financier proposant des produits financiers agricoles : les produits financiers destinés aux cultures devraient pouvoir être débloqués à des dates différentes selon la zone et la culture (sachant que ces déblocages concerneront principalement la période allant de septembre à janvier). Cette flexibilité possède un coût élevé en terme de gestion. Si un système financier se cantonne à une seule date de déblocage pour la grande saison dans l'ensemble de la région, les fonds risquent d'arriver en avance ou en retard par rapport au calendrier cultural et, le système financier s'en trouvera pénaliser¹¹⁴. Ainsi , jusqu'en juillet 1998, les CECAM (Caisses d'Epargne et de Crédit Agricole Mutuel) ne proposaient qu'une seule date de déblocage pendant la grande saison et l'une des principales critiques des bénéficiaires était le retard de déblocage des crédits destinés à la production agricole (nos enquêtes) : cette critique est principalement citée par les bénéficiaires d'une caisse de la zone Ouest, où le calendrier cultural est avancé par rapport aux autres zones (climat plus chaud).

3.3. Les facteurs de production

Afin de spécifier les différents besoins de financement et les contraintes qui pèsent pour les combler, nous nous sommes intéressés aux facteurs de production.

3.3.1. Le travail

Dans le paragraphe précédent, nous avons souligné l'importance de la main-d'oeuvre salariée dans les besoins de financement. Dans le Vakinankaratra, les ménages font appel à de la main-d'oeuvre extra-familiale pour les autres cultures que le riz (Madio, 1997) : 84 % des dépenses totales destinées à la main-d'oeuvre concernent le riz dans les villages d'enquêtes¹¹⁵ du Projet Madio. Les financements sont plus particulièrement requis pour les **travaux de la grande saison** (labour, repiquage, sarclage). Ce goulet d'étranglement est accru par la pratique de cultures de contre-saison : la récolte de celles-ci a lieu au moment du labour et de la préparation du sol pour la riziculture. Deux autres facteurs accentuent ce goulet :

- comme le remarquent Krishna Naudin et Denis Vasseur (1997), l'entraide est de moins en moins pratiquée dans la région ;
- il existe une séparation des tâches entre les sexes : le repiquage et le désherbage manuels sont des activités exclusivement féminines et, le labour et le sarclage des activités plutôt masculines¹¹⁶.

¹¹⁴ Si le crédit arrive en avance, en pleine période de soudure, il risque d'être dépensé pour des biens de consommation. Si il arrive en retard, les rendements peuvent être affectés (revenu obtenu moins bon) par un démarrage "en retard" des cultures (par rapport au calendrier cultural).

¹¹⁵ Hameaux rattachés à Vinany, Faravohitra, Ambohibary, Soanindrariny, Ambohitsafy (632 ménages enquêtés au total).

¹¹⁶ Autrefois le labour, le sarclage et la moisson étaient des activités exclusivement masculines, mais, du fait du manque de main-d'oeuvre familiale, les femmes manient maintenant la bêche, sarclent le maïs et les pomme de terre, moissonnent (Naudin et Vasseur, 1997).

L'hétérogénéité des périodes de travaux agricoles au sein du Vakinankaratra permet des migrations de main-d'œuvre agricole entre les différentes zones et le prix de celle-ci y est moins élevé que sur la Plaine de Marovoay : le salaire journalier est de 2 000-3 000 Fmg auquel il faut ajouter le repas de midi (environ 2 000 Fmg) pris en charge par l'employeur (Lapenu et Zeller, 1998 ; nos enquêtes).

3.3.2. La terre

↳ Tableau 16 sur les surfaces cultivées par ménage et les valeurs des terres.

La terre est un bien rare dans le Vakinankaratra : les surfaces cultivées par ménage sont faibles et le prix de la terre est le plus élevé des différentes régions¹¹⁷ de Madagascar étudiées par l'IFPRI-FOFIFA. La pression foncière a poussé les paysans à intensifier leurs systèmes de culture et à rechercher la diversification des cultures sources de revenus (Minten et al, 1998²), notamment par la mise en valeur des terres pendant la saison sèche (contre-saison). Les besoins de financement des paysans s'en trouvent accrus : financer de nouvelles cultures, l'augmentation des investissements par hectare de terre cultivé. **La productivité y est élevée** : le revenu brut de la production végétale par hectare cultivé s'élève à 337 \$US dans le Vakinankaratra contre 213 \$US dans la région de Marovoay et 163 \$US dans le Moyen-Ouest (Dhonte et Fourmantraux, 1996). La région d'Antsirabe gagne plus par hectare cultivé mais gagne moins au total per capita par rapport aux régions du Moyen-Ouest et de Marovoay. Dhonte et Fourmantraux (1996) en concluent que "**la disponibilité de la terre**, et notamment de terre irrigable, est un **facteur limitant** très important dans le développement de la région".

La zone Ouest fait partie du début du Moyen-Ouest : zone de migration récente, la densité de population y est plus faible que dans les autres sous-zones, la pression foncière moins élevée et le prix de la terre plus bas. ***Dans les villages d'Ankazomiriotra (zone Ouest) et d'Andrangy (zone Sud¹¹⁸), les paysans ont évoqué l'achat de terres dans leurs besoins de financement alors que dans les villages des deux autres zones, ils ont cité l'extension de leurs superficies cultivées mais sur leurs propres terres¹¹⁹ (nos enquêtes).***

Le mode de faire-valoir dominant est la **propriété** : au Nord de Betafo (zone centrale), 80 % des terres sont en faire-valoir direct (Naudin et Vasseur, 1998) et le projet Madio relève que 94 % des superficies sont en faire-valoir direct dans les villages enquêtés (zone Est et zone Ouest - Madio, 1997). Minten et al (1998²) soulignent que les régions, dont les densités de population sont élevées comme le Vakinankaratra, sont caractérisées par des surfaces en rizières possédées par ménage et une importance relative des surfaces en *tanety* (colline) plus élevées.

Propriétaires de leurs terres, les agriculteurs hésiteront moins à investir sur celles-ci. ***Les terres en propriété présentent une garantie potentielle pour un système financier, surtout que celles-ci sont considérées comme des biens marchands (Madio, 1996).*** La vente des terres est effectivement un phénomène généralisé dans la zone d'étude de Krishna Naudin et Denis Vasseur (1997), au Centre : 53 % des paysans de cette région possèdent une terre achetée et 32 % des terres répertoriées lors des enquêtes ont été achetées. Cependant le taux d'immatriculation des terres est variable d'une zone à l'autre : dans certaines, des procédures d'immatriculation systématiques ont été mises en place efficacement il y a quelques décennies, mais depuis une vingtaine d'années les Services des Domaines sont paralysés et ne satisfont plus aux demandes d'immatriculation (Madio, 1996). La valeur du taux d'immatriculation est fonction de l'ancienneté de l'occupation des sols : à Soanindrariny, village de la zone orientale, la politique d'immatriculation des terres remonte à l'époque coloniale et le taux y est beaucoup plus élevé qu'à Vinany, situé dans la zone occidentale.

¹¹⁷ A savoir : Mahajanga-Plaines (Marovoay), Mahajanga-Plateaux, Hautes Terres Sud (Fianarantsoa), Plateaux Centraux (Antananarivo), Vakinankaratra, Côte Est et Falaise, Lac Alaotra (Ralison, 1997).

¹¹⁸ Zone de faible densité de population également (voir le paragraphe 2-1 sur les densités de population).

¹¹⁹ Ils nécessitent des financements pour cultiver toutes leurs terres de *tanety* (cultures sèches).

Un déblocage de cette situation permettrait une sécurisation foncière, souhaitable pour un système financier : celui-ci aurait alors la possibilité de recourir à la justice en cas de litiges.

A propos de l'acceptation des terres comme garantie, nous avons remarqué que le problème majeur ne semble pas être la titularisation foncière - qui rendrait certes la saisie plus aisée - mais plutôt un problème social : vendre une terre saisie semble être difficile, malgré la forte pression foncière qui règne dans la région¹²⁰.

Nous avons relevé trois modes de faire-valoir indirect dans le Vakinankaratra :

- le métayage au 1/2 ou au 1/3, où le propriétaire prélève la moitié ou le tiers de la récolte ;
- le prêt, qui ne concerne que les cultures de contre-saison, où le prêteur bénéficie des apports d'engrais de l'emprunteur ;
- et la location, qui est le mode de faire-valoir indirect le plus fréquent et qui est plus développé dans la zone Ouest par rapport aux autres zones. Les contrats de location sont généralement de courte durée (1-2 ans) et sont rarement écrits : la location procure peu de sécurité au locataire, qui ne pourra proposer les terres louées en garantie, comme nous l'avons observé dans la région de Marovoay.

3.3.3. L'irrigation

↳ Tableau 3 sur le pourcentage de terres irriguées (il y a dix ans et actuellement)

Minten et al (1997) expliquent la diminution du pourcentage des rizières irriguées par l'extension de nouvelles rizières difficilement voire pas du tout irrigables et par la dégradation des infrastructures. Les paysans effectuent alors une riziculture inondée : les parcelles ne reçoivent pas d'apport latéral d'eau, mais l'eau est retenue dans les parcelles planes endiguées, ce qui permet d'obtenir des rendements doubles par rapport à la culture sèche (Pesneaud, 1997).

D'après Ramamonjisoa-Ratsivalaka (1994), un des facteurs de blocage pour l'extension des cultures de contre-saison à Belazao (village du Centre) est l'insuffisance de l'eau en saison fraîche qu'elle explique par l'ancienneté des barrages de microhydraulique (construits en 1978) et qui mériterait un renforcement ou une réhabilitation. A la multitude des petits barrages assez anciens localisés dans les zones densément peuplées (Centre et Est), s'ajoute le caractère récent et plus dispersé des ouvrages au Moyen-Ouest (Ramamonjisoa-Ratsivalaka, 1994) : dans le premier cas une réhabilitation s'avère souhaitable et dans le deuxième des constructions. Une amélioration des réseaux hydro-agricoles aurait un effet positif sur les rendements rizicoles, mais aussi sur la productivité de la terre par la mise en oeuvre de cultures de contre-saison, ce qui permettrait une augmentation des revenus des paysans de la zone.

En termes de besoins de financement cités par les ménages au cours de nos enquêtes, l'entretien des canaux fut évoqué, mais pas leur réhabilitation, ni la construction de nouvelles infrastructures : les coûts de ces travaux sont peut-être trop lourds à supporter pour une seule personne. Pourtant certains ont parlé de leur projet d'acheter une automobile (coûts très élevés), qui serait vite rentabilisée par des activités de transport. La rentabilité des constructions hydro-agricoles est faible sur les court et moyen termes et les paysans préfèrent investir dans des activités plus rentables. ***La création d'un produit financier spécifique pour la construction d'infrastructures hydro-agricoles pourrait faire émerger une demande¹²¹ et s'avérerait bénéfique pour un système financier proposant des produits financiers destinés à l'agriculture (meilleurs rendements, augmentation des superficies de rizières irriguées et des investissements liés à leur culture).***

¹²⁰ Nous ne connaissons pas les tenants et les aboutissants de cette observation. Peut-être que la personne saisie serait en droit de demander réparation à l'acheteur de sa terre (outrage) ou que l'acheteur craint le courroux des ancêtres des anciens propriétaires.

¹²¹ D'après notre expérience de terrain, celle-ci existe : les paysans sont à la recherche de terres irriguées, se plaignent de ne pas en cultiver assez et maximisent l'utilisation de celles-ci.

3.3.4. L'équipement

Les équipements moyens (charrue, herse, charrette, sarceuse, brouette) sont peu répandus dans la région : le Projet Madio (1996) a relevé une variation de 33 à 12 % du taux d'équipement des ménages dans les villages visités. La culture attelée (charrue, herse) a plus de succès dans l'Ouest¹²² et le Sud, où les superficies par ménage sont plus importantes. Elle permet des gains de productivité, mais son effet sur les rendements est mitigé (Pesneaud, 1997) : elle a un effet légèrement négatif sur les petites et moyennes parcelles. François Pesneaud (1997) en conclue que les petits riziculteurs, qui donnent préférence à l'intensification sur le temps de travail, n'ont pas intérêt à pratiquer la culture attelée : le travail manuel de la terre pratiqué à Madagascar est un excellent moyen de préparer le sol par son retournement profond. Ainsi, selon la taille de l'exploitation, il peut exister une contradiction entre productivité et rendement.

D'après nos enquêtes, les demandes de financement pour des équipements moyens type charrue, herse sont plutôt localisées dans les zones Ouest et Sud. Par contre, les demandes pour l'achat de boeufs de trait et de charrette concernent toute la région d'étude, et plus particulièrement les zones Ouest et Sud. Dans ces deux zones, la location de charrue pour le labour a été également évoquée plusieurs fois comme besoin de financement. Ainsi la location de matériel agricole représente une source de revenus monétaires : à Soanindrariny (Est), un paysan nous a dit gagné 150 000 Fmg par mois en louant sa charrette pour le transport.

Cette localisation peut s'expliquer par les superficies cultivées, mais aussi l'effectif des boeufs de trait (nos enquêtes) :

- dans le village de Belazao, situé au Centre, l'effectif maximum possédé par un ménage est de 10 zébus. La majorité des ménages n'en possède pas car les pâturages se font rares (toutes les terres sont cultivées).
- à l'Ouest, dans le village d'Ankazomiriotra, l'effectif maximum pour un ménage est de 30-40 têtes. Les ménages possèdent en moyenne 4 zébus¹²³.

Cet effectif et la demande de financement pour l'acquisition de boeufs de trait seraient liés à la disponibilité de pâtures dans chaque zone.

Les zones orientale et centrale connaîtraient un équipement moyen agricole différent : à Soanindrariny (village de l'Est) 41,7 % des ménages possèdent une sarceuse et 23,8 % une brouette contre respectivement 1,6 % et 0,4 % pour le village de Vinany, à l'Ouest (Madio, 1996). Les ménages investissent dans des équipements plus légers, moins coûteux. Lors de nos enquêtes, aucun ménage n'a cité ces équipements comme besoin de financement, peut-être du fait de leurs faibles coûts¹²⁴.

Les équipements lourds, type tracteur et remorque, sont inaccessibles pour la grande majorité des agriculteurs de notre région d'étude. ***Quelques gros exploitants aimeraient pouvoir acquérir un véhicule (camion, camionnette) pour effectuer le transport de produits agricoles (nos enquêtes). Les véhicules étant très chers (environ 50 millions de Fmg), ce financement nécessite des prêts sur moyen voire long terme et de montant important.*** Un tel équipement n'est plus un équipement agricole proprement dit, mais correspond à la commercialisation, activité extra-agricole de certains exploitants.

Au cours de nos enquêtes, un exploitant a exprimé le souhait d'acquérir une motopompe afin de pouvoir arroser ses *tanety* (colline), sur lesquelles il cultive des plantes fourragères et a planté des arbres fruitiers. Tout comme les infrastructures hydro-agricoles (voir paragraphe 3-3-3), la faible

¹²² 57,8 % des ménages de Vinany, village de l'Ouest, possèdent une charrue et seulement 13,7 % des ménages de Soanindrariny, village de l'Est, en possèdent (Madio, 1996).

¹²³ A Vinany (Ouest), chaque ménage possède en moyenne 4 boeufs et plus de 10 % d'entre eux en ont plus de 9 (Madio, 1996).

¹²⁴ Dans une région au Nord de Betafo (Centre), 52 % des agriculteurs possèdent une sarceuse et certains en ont jusqu'à 4 : "son prix n'est pas excessif et reste abordable pour la majorité des agriculteurs" (Naudin et Vasseur, 1997).

rentabilité sur le court terme d'un tel investissement nécessite un produit financier sur le moyen ou long terme.

Nous tenons à signaler que les achats d'équipement par les agriculteurs de la région sont faibles. Ils investissent peu dans celui-ci : dans les villages d'enquêtes du Projet Madio (1996), le montant moyen investi dans l'acquisition de nouveaux équipements s'élève à 85 000 Fmg par ménage et par an pour 1993-94.

3.3.5. *Les intrants*

En ce qui concerne les engrais minéraux (NPK, urée), le Vakinankaratra a un taux d'adoption de 54,1 % :

↳ Tableau 5 sur l'utilisation des engrais minéraux.

Dans les villages d'enquêtes du Projet Madio (1997), 40 % des ménages achètent des intrants avec une dépense moyenne de 23 000 Fmg par ménage et par an. Les engrais sont alloués principalement sur les cultures de blé, d'orge et de riz :

↳ Tableau 6 sur l'allocation des engrais minéraux.

D'après Randrianarisoa et al (1997), la diversification de l'agriculture et l'existence de sociétés agro-industrielles (telles que Malto, la KOBAMA) tendent à favoriser l'utilisation d'engrais pour d'autres cultures que le riz.

↳ Tableau 26 sur le pourcentage de superficie qui reçoit des engrais minéraux par culture.

Le blé et l'orge sont considérés comme des cultures de rente, essentiellement commercialisées par les producteurs pour la brasserie (Malto) et la minoterie (KOBAMA). Pour l'orge et le tabac, les engrais sont fournis sous forme de prêts remboursables à la récolte par les entreprises agro-industrielles (Malto et l'OFMATA). ***Nos enquêtes montrent des besoins de financement pour l'achat d'engrais pour les cultures de blé, de tabac (lorsqu'ils n'ont pas accès au prêt de l'OFMATA), de pomme de terre, d'haricot, de maïs et de riz (irrigué ou sur tanety, soit pluvial).*** Certains achètent également des produits phytosanitaires, notamment pour la riziculture, mais l'utilisation de ceux-ci reste encore peu généralisée : 28 % des ménages utilisent des herbicides et 14 % des insecticides, d'après les enquêtes menées par l'IFPRI-FOFIFA dans le Vakinankaratra (Minten et al, 1997).

L'analyse des systèmes de production d'une zone agricole située au Nord de Betafo (zone centrale) montre que les agriculteurs travaillant pour les autres comme main-d'oeuvre agricole ont des trésoreries trop faibles pour acheter des intrants en quantité suffisante de manière à restituer la fertilité des sols de leurs terres et leur élevage est également insuffisant ; leurs rendements s'en trouvent affecter (Naudin et Vasseur, 1997). ***L'accès au crédit de ces agriculteurs leur permettrait d'augmenter leur élevage ou d'acheter plus d'intrants, ce qui améliorerait leurs rendements et leurs revenus.***

↳ Tableaux 8 et 9 sur l'utilisation de semences améliorées de riz.

Le pourcentage de ménages utilisant des **semences** améliorées de riz est faible dans le Vakinankaratra et s'expliquerait par (Randrianarisoa et al, 1998) :

- le coût des semences, leur achat coïncidant avec la période de soudure ;
- la qualité de celles-ci¹²⁵, qui ne correspond pas aux attentes des paysans ;

¹²⁵ Randrianarisoa et al (1996) remarquent que quelques fois les attentes des paysans relèvent de choses impossibles d'un point de vue agronomique : par exemple, la recherche de variétés qui peuvent donner un rendement très élevé sans aucun apport de fertilisant, ou de variétés très plastiques pouvant résister à la fois à la sécheresse et à une submersion dans l'eau.

- l'absence de circulation de l'information, 15,5 % des paysans n'étant pas informés de l'existence de semences améliorées de riz.

Ce dernier pourcentage est étonnant compte tenu de la présence ancienne des services de vulgarisation dans la zone : le PNVA (Programme National de Vulgarisation Agricole) remplace actuellement l'ODR (Organisme de Développement Régional) qui avait été mis en place en 1980. Nous pensons que la mauvaise circulation de l'information est due à la localisation et la concentration dans certaines zones des actions de la vulgarisation.

Les agriculteurs ont majoritairement recours à des semences autoproduites, qui risquent de déprimer leurs rendements rizicoles par détérioration du matériel végétal. Nous avons rencontré quelques agriculteurs qui investissent dans l'achat de semences rizicoles dans la zone Ouest, mais nous ne savons pas si ces dernières étaient produites par un voisin ou par un centre multiplicateur de semences.

Suivant la zone (voir paragraphe 3-2 sur les cultures), les agriculteurs achètent des semences pour des cultures rémunératrices comme le blé, l'haricot, l'arachide, le maïs et la pomme de terre. Les semences d'orge et de tabac sont fournies par l'entreprise collectant ces produits (respectivement Malto et l'OFMATA).

Les agriculteurs achètent leurs semences et intrants dans des magasins de vente comme les agences AGRICO, SACOA (du groupe Marbour), les magasins du groupement ROVA¹²⁶, les magasins de l'association FIFATA¹²⁷ ou d'autres associations comme FAFAFI-SPAM¹²⁸.

↳ Carte 9 de la localisation des secteurs FIFATA.

Les secteurs FIFATA se localisent le long d'un axe Est-Ouest (de Soanindrariny à Vinany) et Centre-Sud (de Tritiva à Andarobia). Sachant que dans certains villages, deux à trois magasins d'approvisionnement (de différentes associations, entreprises) sont établis, nous nous questionnons sur la répartition géographique de ceux-ci. D'après nos observations, il existe **une inégale répartition des magasins d'intrants, un accès inégal à la vulgarisation** : de part sa proximité avec Antsirabe, le Centre est favorisé par rapport aux autres zones. Dans certaines zones enclavées, telles que le sud de la zone occidentale, les paysans doivent éprouver des difficultés à s'approvisionner en intrants, ne doivent pas avoir accès aux services de vulgarisation. ***Les besoins de financement et les sources de revenus de telles zones, plus enclavées, diffèrent par rapport aux zones ayant accès à la vulgarisation, à des approvisionnements en intrants : semences autoproduites, peu de cultures commerciales, faible niveau d'utilisation d'engrais, etc..*** Ces zones se situant en dehors des zones où les CECAM sont présentes, nous ne les avons pas étudiées et nous ne possédons pas de données sur celles-ci par rapport à notre réflexion sur le thème du financement.

Un produit financier destiné à l'achat d'intrants ne se développera que si parallèlement les paysans ont accès à la vulgarisation et peuvent s'approvisionner en intrants. Le financement de l'installation et du fonds de roulement de magasins d'intrants représente un moyen pour développer ces derniers

Les villages que nous avons visités semblent connaître un bon accès à la vulgarisation par la présence de diverses ONG et associations dans ces villages (présence de magasins d'intrants) et nous avons ressenti un impact de celle-ci, notamment par l'utilisation d'engrais, de produits phytosanitaires. Cette utilisation a augmenté au cours des dix dernières années (Minten et al, 1997) : le pourcentage de ménages utilisant des intrants chimiques est passé de 30 à 35 % et pour les herbicides de 17 à 28 %.

¹²⁶ Association de groupements de producteurs laitiers, créée vers 1985.

¹²⁷ Association de paysans créée en 1989.

¹²⁸ qui travaille en collaboration avec l'Eglise Luthérienne.

L'utilisation d'engrais chimiques aurait un effet sur les rendements : les rendements rizicoles ont stagné au cours des dix dernières années dans le Vakinankaratra alors qu'ils ont diminué dans les autres régions de Madagascar où l'IFPRI-FOFIFA a effectué des enquêtes (Minten et al, 1997) :

↳ Tableau 10 sur le rendement moyen pour le riz.

La quasi-stabilité des rendements dans la région du Vakinankaratra s'expliquerait par une utilisation des engrais et un prix de la terre plus important par rapport aux autres régions (IFPRI-FOFIFA, 1998).

Bien que la dose moyenne d'application par hectare cultivée est la plus élevée de toutes les régions de Madagascar enquêtées par l'IFPRI-FOFIFA, celle-ci reste faible :

↳ Tableau 5 sur l'utilisation des engrais minéraux au niveau des fermes.

Un accès à un service financier adéquat permettrait certainement de l'accroître dans les villages où une offre est suffisante ou peut du moins s'ajuster rapidement à la demande. Une augmentation des rendements serait alors à prévoir : pour le riz, le Vakinankaratra, zone déficitaire en riz (Ramamonjisoa-Ratsivalaka, 1994), présente une capacité à absorber une éventuelle augmentation de la production.

Dans certains villages de notre région d'étude, l'approvisionnement connaît des irrégularités, des ruptures de stock et les paysans éprouvent à certains moments des difficultés pour se procurer des intrants malgré l'existence de magasins. D'après nos observations, ce problème se localiserait dans les zones d'accès difficile, comme la zone Sud, dont les infrastructures routières sont dans un état désastreux (pistes impraticables en saison des pluies) et, du coup, qui souffrent d'une mauvaise circulation de l'information (d'où un ajustement à la demande inefficace) et d'approvisionnements irréguliers.

L'utilisation encore faible d'intrants s'explique également, en partie, par le **prix élevé des intrants** par rapport aux prix de vente des produits agricoles¹²⁹ : nous avons rencontré des paysans qui avaient cessé la culture du blé car ils considéraient son prix de vente trop faible par rapport à celui des engrais. Une baisse des prix des intrants entraînerait une augmentation de leur utilisation. ***Un système financier peut intervenir de deux manières :***

- ***l'amélioration du circuit d'approvisionnement en proposant des produits financiers aux producteurs d'engrais (augmentation de l'offre), aux commerçants en gros (transport, stockage) et à des commerçants locaux. Les deux premiers ont généralement accès aux services bancaires classiques. Un système financier décentralisé pourrait appuyer préférentiellement les troisièmes.***
- ***l'augmentation de la capacité d'investissement des paysans en mettant à leur disposition des crédits aux intrants.***

3.4. La commercialisation des cultures

Les cultures de blé, d'orge et de tabac se situent dans les zones où leur vente aux sociétés agro-industrielles est possible. Elles sont cultivées sous contrat - contrat entre les agriculteurs et l'entreprise concernée - et sont collectées par l'entreprise soit directement au village, soit dans un village proche. Certains agriculteurs cultivent du blé sans contrat et le vendent à d'autres agriculteurs du village qui possèdent un contrat avec la KOBAMA (minoterie). La culture et la commercialisation de ces cultures dans un village dépendent fortement de la présence d'agriculteurs sous contrat avec l'entreprise et du passage de celle-ci dans le village ou près de celui-ci. Dans un village de la zone Sud, les agriculteurs expliquent l'absence de culture de blé par le manque de débouché : ils doivent se rendre à Antsirabe pour l'écouler (nos enquêtes). De plus, dans cette zone, le mauvais état des infrastructures (pistes), la faible fréquence des transports¹³⁰ et le coût élevé de ceux-ci ne facilitent pas la commercialisation des produits.

¹²⁹ Problème lié à celui des infrastructures, de la commercialisation.

¹³⁰ Il n'existe qu'un seul service de taxi-brousse par semaine pour se rendre d'Alarobia Bemaha à Antsirabe.

De façon générale, dans notre région d'étude, dès que l'on s'éloigne des deux axes routiers principaux (les routes nationales bitumées), qui permettent de se rendre aisément à Antsirabe et Antananarivo (grands marchés urbains), les villages et hameaux ne sont joignables que par des pistes en très mauvais état, souvent impraticables en automobile toute une partie de l'année (saison des pluies), ce qui a une incidence sur les coûts de transport, sur leurs fréquences et donc sur les possibilités de commercialisation des produits. Les collecteurs n'y passent qu'en période de récolte, où les prix de vente sont les plus bas. ***Le financement de collecteurs locaux permettrait à ceux-ci de collecter à d'autres moments de l'année et aux agriculteurs de vendre leurs produits à des prix plus élevés.*** De plus, Minten et al (1997) observent que des différences saisonnières plus grandes des prix (prix à la récolte plus bas, prix à la soudure plus élevés) existent dans les villages qui n'ont pas le choix entre les commerçants qui achètent leurs produits. ***Le financement des commerçants locaux pourrait augmenter leur nombre, ce qui serait également bénéfique pour les producteurs-consommateurs (meilleurs revenus).***

Tout comme la Plaine de Marovoay, la région du Vakinankaratra connaît des variations saisonnières des prix de vente des produits agricoles :

↳ Figure 3 sur le prix saisonnier du riz.

Pour le riz, les prix aux producteurs les plus élevés se situent entre les mois de novembre et de février, pendant la période de soudure. La différence de prix entre la période de soudure et la période de récolte va du simple au double (Minten et al, 1997). ***Le stockage du riz, via par exemple de greniers villageois, permet aux producteurs de bénéficier de cette fluctuation des prix agricoles.*** Dans le Vakinankaratra, des associations, des projets¹³¹ ont développé des greniers villageois. Les grands principes de ceux-ci sont les suivants : stockage du produit (riz ou maïs) à la récolte dans une maison en commun avec d'autres agriculteurs (5-6) en mai-juin (principale récolte de riz où les prix sont les plus bas), prêt octroyé selon la quantité stockée, remboursement du crédit et déstockage du produit (5-6 mois après). ***Un tel produit présente l'avantage d'un faible risque pour le système financier du fait de la mobilisation des produits stockés comme garantie durant le prêt.***

Le riz représente 27,6 % du revenu monétaire agricole des ménages du Vakinankaratra (tableau 2) ; la majorité des ménages sont des acheteurs nets, c'est-à-dire qu'au cours d'une année ils achètent plus de riz qu'ils n'en vendent :

↳ Tableau 14 sur la quantité de riz produite et commercialisée par ménage.

Une importante partie des producteurs vendent leur riz à la récolte et en achètent à la soudure. Seulement 3 % des ménages attendent plus de trois mois entre la production et la vente de leur riz :

↳ Tableau 15 sur la période de grande récolte et de vente de riz.

Minten et al (1997) soulignent que les stocks sont emmagasinés dans les centres urbains et que pendant l'année les flux s'inversent : un flux vers la ville pendant la période de récolte et vers les campagnes pendant la période de soudure. Le stockage dans des greniers évite ce flux et peut avoir un effet sur la variation des prix : au déstockage, le prix peut diminuer. Cette baisse est due à l'absence de coûts de transport, mais surtout à l'***extrême localisation des effets***¹³². En effet, bien qu'un faible pourcentage des producteurs du Vakinankaratra placent leur production rizicole dans des greniers (tableau 15), le déstockage des greniers diminue les prix rizicoles dans la zone concernée (fait constaté par des paysans - nos enquêtes). ***Cette conséquence peut représenter une contrainte pour un système financier qui propose de tels prêts (type "grenier") : la baisse des prix au déstockage risque de ne plus rendre le produit financier "grenier" rentable pour les paysans qui en bénéficient et d'affecter la viabilité d'un tel produit.*** Cependant, tant que la rentabilité du produit financier reste positive pour les bénéficiaires, la baisse des prix en début de

¹³¹ Nous les détaillons dans la partie 5 qui concerne les différents intervenants présents dans la région.

¹³² Liée aux problèmes d'infrastructure, de circulation de l'information.

période de soudure s'avère intéressante pour les acheteurs - soit 80,4 % des ménages du Vakinankaratra pour le riz (tableau 14) - dont les revenus s'en trouvent alors augmenter.

Un tel produit financier ne concerne que les denrées non périssables, dont les variations de prix sont suffisamment importantes pour rentabiliser le prêt (taux d'intérêts), comme le riz et le maïs. Les fruits et les légumes représentent 33,6 % du revenu monétaire agricole des ménages (tableau 2). Ces productions sont essentiellement destinées à la vente :

↳ Figure 11 sur les dépenses et les revenus monétaires agricoles dans la région du Vakinankaratra.

Le revenu le plus élevé a lieu à partir du mois de février jusqu'au mois de mars du fait de la vente de fruits et légumes et au moins de juin avec le riz *vakiambiaty*, le haricot et les légumes (Minten et al, 1998¹).

Dans la région de Betafo (zone centrale), Krishna Naudin et Denis Vasseur (1997) remarquent que les collecteurs de légumes représentent un oligopole par rapport à la masse des paysans désirant vendre leur production. Les paysans la vendent parfois au rabais et il arrive qu'ils ne parviennent à l'écouler. ***Un système financier pourrait favoriser l'émergence de nouveaux collecteurs par des crédits à la commercialisation, ce qui sécuriserait la production légumière et les investissements la concernant.***

Pour la spéculation pommère localisée à l'Est, Tolojanahary Andriamitantoa (1998) observe que la vente directe est la plus pratiquée dans la région de Soanindrariny : le producteur se charge de la cueillette, de la mise en colis et des frais de transport¹³³. Il a calculé une augmentation de 40 % des coûts de transport de Soanindrariny à Antananarivo entre 1994 et 1997. ***Le financement des transporteurs, qui sont généralement des paysans locataires de camion, pourrait diminuer ces coûts : le prix de location du camion serait diminué par le paiement en avance de la location (et non à la fin de la campagne).***

Les hypothèses de prêts à la commercialisation que nous avons décrites présentent deux conséquences principales pour un système financier :

- ***augmentation des échanges commerciaux, des ventes et baisse des coûts de commercialisation, soit augmentation des revenus monétaires des ménages ;***
- ***sécurisation des ventes des cultures de rente comme les légumes et les fruits, soit une sécurisation du financement de ces spéculations.***

4. Les autres activités et sources de revenus

La deuxième source de revenus monétaires pour la région est le salariat :

↳ Tableau 1 sur la part relative des différentes sources de revenus dans le revenu total par région.

4.1. Le salariat

Toute la région est concernée par le **salariat agricole** (voir le paragraphe 3-3-1 sur le travail). Les salaires journaliers sont beaucoup plus faibles que sur la Plaine de Marovoay. D'après Cécile Lapenu et Manfred Zeller (1998), ceci peut se traduire par une grande régularité et stabilité des activités salariées dans le Vakinankaratra. En effet, compte tenu de la diversification des systèmes de culture, un salarié agricole a la possibilité de travailler quasiment toute l'année, ce qui n'est pas le cas de la Plaine de Marovoay, caractérisée par l'homogénéité de ses activités agricoles.

¹³³ Des paysans sont spécialisés dans l'organisation du transport. Ils louent des camions à des propriétaires qui fixent un prix forfaitaires selon la durée de la campagne. Les locataires ne paient qu'une avance qu'ils complèteront à la fin de la campagne. Le locataire est alors responsable de la recherche des pommes à collecter. Une fois la production chargée, le locataire et le producteur livrent les pommes. Le producteur paie les frais de transport par colis au locataire.

Une autre hypothèse est la forte densité de population dans le Vakinankaratra qui dote cette région d'une main-d'oeuvre agricole nombreuse.

La zone centrale, proche de la ville d'Antsirabe, est caractérisée par la **double-activité** : de nombreux paysans travaillent dans les usines d'Antsirabe comme ouvriers. Cette activité est une importante source de revenus réguliers pour ces ménages. *En prenant comme hypothèse une certaine sécurité de l'emploi à Madagascar¹³⁴, ces revenus réguliers pourraient être considérés comme des garanties pour un système financier.*

Nous avons relevé d'autres types de salariat plus ou moins saisonnier dans notre région d'étude : bûcherons, maçons, ...

4.2. L'élevage

Nous pouvons lire sur le tableau 1 que l'élevage ne représente que 4,5 % du revenu total pour la région du Vakinankaratra. Ce faible pourcentage masque une forte disparité entre les différentes sous-zones du Vakinankaratra et entre les différents systèmes de production rencontrés dans chaque sous-zone. Les revenus issus de l'élevage peuvent être très élevés, notamment dans le cas de l'élevage laitier et celui de l'élevage porcin intensif.

4.2.1. Dans les zones centrale et orientale, l'élevage laitier est une source de revenus importants et réguliers

Dans le Vakinankaratra, l'élevage laitier a débuté avec les colons français, mais s'est véritablement développé dans les années 70 avec l'intervention de la FIFAMANOR, organisme de coopération malgacho-norvégienne, et l'installation d'entreprises agro-industrielles collectant le lait. Depuis 1974, la FIFAMANOR vulgarise l'élevage de Pie Rouge Norvégienne (PRN) et de Pie Noire Norvégienne, notamment en plaçant des taureaux géniteurs dans les villages, en incitant les producteurs laitiers à cultiver des plantes fourragères (avoine, kizzi, trèfle) et à placer les vaches laitières en stabulation. Elle assure également un suivi sanitaire des élevages laitiers.

L'élevage laitier se localise dans les zones centrale et orientale. A l'Ouest, la chaleur se révéla nocive à la santé des PRN placées par la FIFAMANOR et leur alimentation pose problème (Ramamonjisoa-Ratsivalaka, 1994). A ce problème de chaleur, s'ajouterait celui de la commercialisation pour la zone Sud (absence de points de collecte). Dans ces deux zones, quelques paysans possèdent des vaches laitières de race locale, produisant peu de lait, qui est vendu localement ou transformé en yaourts, vendus ensuite dans le village.

La production annuelle moyenne d'une race locale est de 1 306 litres tandis qu'elle atteint 4 007 litres pour une Pie Rouge, 3 252 l pour les métisses Pie Rouge $\frac{3}{4}$ (métisse race locale - Pie Rouge) et 2 010 l pour les métisses Pie Rouge $\frac{1}{2}$ (compte rendu d'activité FIFAMANOR 1996).

Dans les zones du Centre et de l'Est, le lait est soit vendu à des points de collecte des sociétés Tiko, SOCOLAIT¹³⁵ (à 1 400 Fmg / litre en août 1998), Lati, ou à des artisans (fabrication de beurre, de fromage), soit transformé en beurre, fromage, crème fraîche, ensuite vendus en ville (Antsirabe, Antananarivo). L'élevage laitier procure des revenus réguliers. Il requiert d'importants investissements initiaux : une vache laitière PRN pure peut coûter jusqu'à 4 millions de Fmg (nos enquêtes). *Lors de nos enquêtes, les agriculteurs ont exprimé des besoins de financement pour l'acquisition de vache laitière, la construction d'une étable, l'achat d'une machine pour fabriquer les yaourts ; ces investissements étant de montants élevés nécessitent des produits financiers de moyen terme (1 à 3 ans), que l'éleveur pourra rembourser de façon régulière par la vente du lait ou des produits issus de sa transformation.*

¹³⁴ Nous avons rencontré des paysans qui travaillaient comme ouvrier depuis plus de 10 ans.

¹³⁵ ex-SMPL-Nestlé (Société Malgache de la Production Laitière).

Les éleveurs sont très attentifs à la prophylaxie de leurs vaches laitières, qui représentent un capital sur pied important. Les vaches laitières sont des biens qu'un système financier peut accepter en garantie sans grand risque.

Pour l'alimentation et la production de fourrages apparaissent des besoins de financement. Dans le village de Soanindrariny (Est), les paysans cultivent de l'avoine sur les *tanety* pendant la grande saison, dans les rizières en contre-saison et les besoins de financement concernent plus particulièrement les labours des terres et l'achat de semences. Pour l'alimentation du bétail, certains éleveurs investissent dans l'achat d'aliments tels que la provende, la drèche, le tourteau d'arachide.

Compte tenu des investissements qu'une vache laitière représente, des problèmes que pose son alimentation, le nombre de têtes par éleveur est faible : à Belazao, village du Centre, le plus grand troupeau est constitué de 7 vaches laitières et à Soanindrariny, village de l'Est, l'effectif maximal est de 4 têtes (nos enquêtes).

Les éleveurs qui effectuent la transformation du lait doivent acheter du lait à leur voisin, leur production étant insuffisante. ***L'activité de transformation tournant très rapidement en l'absence de réfrigération, ils nécessitent des fonds sur des courts termes et, plus particulièrement, pendant l'hiver (chute de leur production laitière avec la baisse de la qualité de l'alimentation).***

4.2.2. L'élevage porcin

La majorité des ménages élèvent un à deux porcs, de façon extensive : porcs de race locale, laissés en liberté près des maisons, se nourrissant des déchets. ***Pour ce type d'élevage, les principaux besoins concernent l'achat des animaux et celui de son de riz pour leur alimentation.*** Le cycle d'élevage est d'environ six mois, la mortalité est assez élevée (environ 50 % au nord de Betafo - Naudin et Vasseur, 1997) et à un moment de l'année les ménages ne possèdent plus de porc : ***bien que représentant un capital productif conséquent, accepter ce type d'élevage comme garantie représente un risque pour un système financier (volatilisation).***

La vente des porcs constitue une source de revenus ponctuelle et importante pour les ménages ruraux. Les cochons, achetés généralement à la récolte et vendus en période de soudure, sont considérés comme une épargne sur pied rapidement mobilisable par les agriculteurs.

Nous avons relevé une deuxième stratégie paysanne par rapport à l'élevage porcin : l'élevage de porcs de race Large White et Landrace, plus intensif (prophylaxie, alimentation, stabulation). Les éleveurs effectuent la reproduction et élèvent des porcs tout au long de l'année. Certains possèdent jusqu'à 50 cochons et leur élevage leur procure alors des revenus assez réguliers au cours de l'année. ***Cette gestion de l'élevage rend peu risquée l'acceptation des cochons comme garantie. L'investissement lourd pour cet élevage concerne la construction de la porcherie et un crédit sur le moyen terme serait approprié. Les autres besoins de financement sont l'acquisition des cochons et l'alimentation de ces derniers.*** Pour les engraisser, les éleveurs achètent du son, de la provende, du tourteau d'arachide.

4.2.3. L'élevage bovin

Le Projet Madio (1996) et Krishna Naudin et Denis Vasseur (1997) observent que le prestige social s'affirme de moins en moins à travers la possession de grands troupeaux de zébus dans le Vakinankaratra. Dans les villages d'enquêtes du Projet Madio (1996), 88,5 % des paysans déclarent que l'intérêt principal de la possession de boeufs est son utilité pour l'amélioration des travaux agricoles (trait, fumier), 9 % des paysans le considèrent comme une épargne sur pied mobilisable en cas de besoin, et moins de 3 % lui accordent une valeur symbolique, signe de richesse et de réussite sociale.

La première fonction des zébus est donc une fonction "d'équipement" : ***dans tous les villages que nous avons visités, les paysans ont cité l'acquisition de boeufs de trait comme besoins de***

financement. Selon la taille (et la force) des boeufs de trait, l'achat d'une paire de boeufs (pour la traction attelée) peut représenter une somme importante (de l'ordre de deux millions de Fmg). ***Un produit financier destiné à de telles acquisitions doit pouvoir présenter des échéances sur le court et le moyen terme (1-2 ans) selon la hauteur de l'investissement.***

Les boeufs de trait, conservés plusieurs années ou du moins pendant la grande saison culturale (labour, transport), sont des garanties potentielles pour des crédits de campagne.

Les zébus constituent une forme d'épargne assez répandue, mobilisée pour des dépenses importantes telles que l'achat de terres, l'exhumation. Ils sont alors des sources de revenus ponctuels importants.

4.2.4. Les autres élevages

Quasiment tous les agriculteurs possèdent des volailles : poules, canards, dindons. La vente des animaux et des oeufs procure des revenus. Cet élevage est généralement mené de façon extensive, avec peu d'investissements. ***L'acquisition de volailles constitue le principal besoin de financement, qui est faible compte tenu des bas prix des animaux et du renouvellement de l'élevage par reproduction naturelle.*** Dans certains cas, des paysans investissent dans l'alimentation de leurs volailles (achat de maïs).

De nombreux autres élevages ont cours dans le Vakinankaratra : pisciculture, sériciculture, aviculture, élevage de lapins (reproduction),... Dans les villages que nous avons visités, ils ne concernaient que peu de paysans : le village d'Ankazomiriotra (Ouest) compte une vingtaine d'apiculteurs et le village de Soanindrariny (Est) un seul. Des besoins particuliers à ces élevages émergent comme l'achat de ruches, l'achat des oeufs de vers à soie en octobre (la sériciculture est une activité saisonnière).

4.3. Les activités commerciales

Nous nous sommes intéressés à celles-ci qu'en zone rurale.

Génératrices de revenus monétaires, elles concernent différents besoins de financement selon leur type :

- ***pour les activités de petit commerce (épicerie, boucherie, transactions de paddy, de maïs, de manioc, de poisson séchés), les paysans ont évoqué les fonds de démarrage et fonds de roulement au cours de nos enquêtes ;***
- ***pour les collectes (paddy, maïs, manioc, pommes), le transport des produits, les sommes en jeu sont plus importantes : certains nécessitent des fonds pour démarrer la collecte, d'autres aimeraient investir dans une charrette, voire une automobile*** (nous avons déjà abordé ce type de besoin dans la partie 3-4 sur la commercialisation des cultures) ;
- ***certains souhaitent se doter d'une décortiqueuse.***

Les activités commerciales comme la collecte de produits agricoles, les transactions de ceux-ci, leur transport sont saisonnières et de courte durée : les paysans ont besoin de fonds sur de courtes périodes, de la récolte au début de la période de soudure. Par contre, les besoins concernant l'acquisition de matériel (charrette, voiture, décortiqueuse) requièrent des produits financiers de montant élevé et sur des moyennes à longues durées.

4.4. L'artisanat

L'artisanat semble peu développé dans la région du Vakinankaratra. Lors de nos enquêtes, nous avons relevé quelques activités artisanales génératrices de revenus et de besoins monétaires :

- la fabrication d'huile d'arachide dans les zones occidentale et Sud. ***Les besoins liés à cette activité concernent l'achat de l'équipement (machine pour fabriquer l'huile) et l'achat d'arachide, les productions des fabricants étant généralement insuffisantes.***

- la transformation du lait (beurre, fromage, crème, yaourt) localisée dans les zones centrale et orientale. Nous avons déjà présenté cette activité dans le paragraphe 4-2-1 sur l'élevage laitier.
- la fabrication de briques et de tuiles avec l'argile des rizières ainsi que la construction des maisons (maçon, charpentier) en saison sèche. Les besoins identifiés ne concernent pas l'activité proprement dite, mais la demande : ***plusieurs enquêtés ont exprimé une demande de financement pour la construction de leur maison.*** L'habitat typique du Vakinankaratra est une maison en brique, d'un étage avec une charpente et des volets en bois, une toiture en tuiles ou en chaume. Sa construction présente un investissement important que les paysans effectuent petit-à-petit sur plusieurs années. ***Ce besoin se situe en période sèche*** (nécessité de faire sécher les briques et tuiles au soleil avant de les cuire, risque de détérioration de ces dernières par la pluie).

4.5. L'exploitation forestière

Dans notre région d'étude, elle est localisée dans la zone orientale, moins dénudée que les autres¹³⁶. Les paysans exploitent des parcelles forestières pour en commercialiser le bois (fabrication de "bois carré", comme disent les paysans). Les dépenses de cette exploitation sont les suivantes : achat des pieds de pins (*pinus palata*) si la parcelle ne leur appartient pas, recrutement des bûcherons, puis livraison du "bois carré". ***Cette activité très lucrative occasionne de nombreuses dépenses et les besoins concernent principalement le démarrage de l'activité, celle-ci s'autofinanciant par la suite (elle n'est pas saisonnière et a lieu tout au long de l'année).***

Une autre activité très lucrative est la fabrication de charbon de bois, localisée dans la même zone et pratiquée par des agriculteurs (Andriamitantoa, 1998). Nous n'avons pas de données sur cette activité pour pouvoir en expliquer les besoins de financement.

Dans la région Sud, nous avons rencontré un agriculteur qui plantait des pins et des eucalyptus dans ses parcelles de *tanety* (colline) afin de profiter de la pénurie de bois de chauffage. En effet, le Vakinankaratra se caractérise par un déboisement important qui s'accroît d'année en année avec les feux (notamment pour lutter contre les criquets), l'exploitation forestière pour le bois de chauffage, la fabrication de charbon de bois et celle de "bois carré". Si l'exploitation continue, ces activités vont devenir plus lucratives dans un premier temps avant de disparaître. Nous pensons que les plantations du paysan de la zone Sud seront à terme d'importantes sources de revenus.

4.6. Le prêt informel

Au cours de nos enquêtes, nous avons rencontré peu de personnes qui avaient recours ou qui octroyaient des crédits informels à des taux usuraires. L'explication de la pratique assez répandue de prêts à taux zéro qui nous a été donnée réside dans la croyance qu'effectuer des taux usuraires peut porter malheur au prêteur et à toute sa famille (maladie, mort, mauvaises récoltes). Cette donnée d'enquête est confirmée par Josélyne Ramamonjisoa-Ratsivalaka (1994) : selon cet auteur, les usuriers sont peu nombreux dans le Vakinankaratra car tirer profit du malheur des autres en demandant des taux d'intérêt annuel de 400 % risque de porter malheur.

Cependant cette pratique existe et est très rémunératrice pour l'usurier, qui est souvent un riche ou un notable du village. D'après nos enquêtes, les taux annuels varient entre 100 et 800 %¹³⁷. Ces prêts peuvent aboutir à la perte de l'avoir foncier, mis sur gage, si des besoins monétaires à répétition obligent l'emprunteur à recourir à l'assistance du paysan aisé. Les paysans font plutôt appel aux usuriers pour des sommes importantes ; pour des sommes modiques, ils empruntent auprès de leur famille, d'amis ou voisins sans intérêt.

¹³⁶ Suite, notamment, à des efforts de reboisement.

¹³⁷ Prêt d'un sac de paddy à la soudure et remboursement de 2 à 4 sacs à la récolte (soit 6 mois après).

Le crédit informel a comme garantie l'interconnaissance et la menace de non-accès au crédit dans le futur. Cette menace a un impact dans la mesure où l'emprunteur a conscience de la pérennité du prêteur ; par contre si il pense que le prêteur n'est présent que pour un temps et qu'un autre viendra ensuite le remplacer, alors cette menace sera sans effet. Ainsi cette garantie ne sera efficace pour un système financier qui compte sur celle-ci, seulement si les bénéficiaires de ce système le considèrent comme implanter durablement dans la zone.

5. Les principaux intervenants dans le domaine financier

La région du Vakinankaratra a connu de nombreuses interventions (entreprises privées, entreprises étatiques, ONG, associations, projets étatiques, etc.). Nous n'allons pas toutes les décrire de façon exhaustive : nous manquons de données sur celles-ci et surtout nous sortirions de notre sujet d'étude. A propos ces interventions, nous désirons seulement soulever le caractère de leur distribution spatiale : elles furent généralement localisées près d'Antsirabe, bénéficiant du dynamisme de cette ville (infrastructures, marchés urbains).

Dans cette partie, nous présentons les actions des principaux intervenants actuels, que nous avons rencontrés ou qui furent mentionnés au cours de nos enquêtes, et qui mènent ou ont mené récemment (ces dix dernières années) des actions dans le domaine financier.

- Le réseau des **Caisses d'Epargne et de Crédit Agricole Mutuels (CECAM)**, mises en place par FERT (Formation pour l'Epanouissement et le Renouveau de la Terre) en 1993, comptaient 30 caisses avec au total 3 381 membres fin mai 1998 (note de situation au 31/05/98 des CECAM). Leur mise en place, leur fonctionnement et leurs performances sont analysés dans la partie suivante nommée "institution".

- Le **secteur bancaire classique** est présent à Antsirabe : une agence de la BTM et des agences de banques commerciales (BNI, BMCOI). La seule banque agissant en zone rurale est la BTM.

La **BTM** (banque des paysans producteurs), banque étatique créée en 1977, possède trois agences dans le Vakinankaratra (Antsirabe, Betafo, Ambatolampy) ainsi que deux bureaux (Faratsiho, Antimifotsy).

Elle accorde des crédits à trois types d'association (Ramamonjisoa-Ratsivalaka, 1994) :

- les Associations de Crédit à Caution Solidaire (ACCS) : les crédits sont individuels, mais chaque membre se porte garant des autres quant au remboursement. Le déblocage des crédits se fait en nature pour les semences, engrais, pesticides, instruments agraires, boeufs de trait et en espèces pour les travaux dans les champs.
- les Greniers Communs Villageois (GCV) : un entrepôt d'une capacité de 10 à 20 tonnes est construit à 2/3 par les membres et 1/3 par l'**ODR** (Organisme de développement Régional). Les crédits sont octroyés en partie en bons d'achat d'intrants pour les cultures de contre-saison et une partie (60 %) en espèces. D'après nos enquêtes, elle octroie des crédits uniquement en espèces avec un taux de 2,5 % par mois (août 1998). Le stockage dure 3 à 6 mois entre la récolte et le début de la saison des pluies.
- Les Greniers à Blé (GB) : la BTM octroie des crédits en nature pour les paysans intéressés par la culture du blé.

En 1994, d'après Josélyne Ramamonjisoa-Ratsivalaka (1994), la BTM connaissait un taux d'impayés de l'ordre de 30 %. *Cet auteur explique ce taux élevé par :*

- *l'insuffisance de l'encadrement, de formation, de sensibilisation ;*
- *la lenteur et la rigidité des procédures¹³⁸ qui ont des répercussions sur le calendrier agricole ;*

¹³⁸ D'après cet auteur, il fallait plus de trois mois de papasserie avant le déblocage des crédits et il existait des dysfonctionnements entre la banque et les fournisseurs d'intrants (bons délivrés alors que les magasins ne sont pas approvisionnés).

- *l'éloignement de la banque obligeant les paysans à se déplacer ;*
- *la perception du crédit comme une aide ou un don non-remboursable par les bénéficiaires ;*
- *le mauvais fonctionnement des groupements qui ne s'étaient constitués uniquement pour avoir accès au crédit et dans lesquels on pouvait observer une "complicité négative" en ce qui concerne le remboursement.*

Afin de ne pas répéter les erreurs passées, un système financier s'installant ou installé dans la zone doit donc mettre l'accent sur la circulation de l'information en prenant garde à la perception du système par les bénéficiaires (pour la viabilité du système), l'encadrement, la rapidité des procédures et la prise en compte des calendriers culturels (pour les produits destinés à l'agriculture).

Depuis 1994, les taux d'impayés semblent s'être accrus : dans les villages que nous avons visités, soit la BTM a arrêté ses octrois de crédit et tente toujours de récupérer des arriérés, soit a repris récemment ses activités.

D'après Thierry Button et Olivier Moran (1996), les gens se méfient des crédits à cause de l'expérience passée des crédits BTM (emprisonnement, biens saisis lors de recouvrements). *Par rapport à ce "mauvais" passé en matière de crédit, nous tirons plusieurs conclusions : certains vont craindre les crédits mais d'autres vont en profiter sans les rembourser (ils ont connu une expérience réussie avec la BTM).*

- **ROVA** est une association des producteurs laitiers (1 500 éleveurs en 1996), créée en 1987 et qui a développé un circuit d'approvisionnement (aliments du bétail, intrants agricoles et médicaments).

D'après nos enquêtes, dans la région de Soanindrariny (Est), ROVA propose des crédits pour l'achat de vaches laitières et de boeuf. De plus, cette association collabore avec le réseau CECAM : 10 caisses ont été créées depuis 1996, financées par le Programme Sectoriel Elevage (PSE). *Cette collaboration permet une certaine sécurisation des financements de l'élevage laitier.*

- La **FIFAMANOR**¹³⁹, organisme de développement agricole malgacho-norvégien, a développé par ses actions l'élevage laitier dans la région (voir paragraphe 4-2-1 sur l'élevage laitier), mais dans le cadre de son programme de vulgarisation et d'amélioration des cultures d'avoine, de pomme de terre et de blé, elle propose, pour la production de semences de ces trois plantes, des crédits en nature (semences et engrais) que les agriculteurs remboursent à la récolte (en espèces ou en nature).
- L'**OFMATA**, Office Malgache du Tabac, donne gratuitement les semences de tabac et octroie des prêts en nature (engrais) remboursables en nature à la récolte.

- La **KOBAMA**, "Koba Malagasy" ("farine malgache"), est la minoterie d'Antsirabe. Jusqu'en 1993, elle octroyait des crédits de campagne pour la culture du blé et était responsable du suivi et de la collecte. Elle a été privatisée il y a environ deux ans : son département vulgarisation a été dissout et la BTM a cessé sa coopération avec l'entreprise (elle jugeait les coûts de production trop élevés et le prix du blé trop bas).

- La **Star** (brasserie d'Antsirabe), via sa filiale **Malto**, a lancé un programme de vulgarisation et d'intensification de la culture de l'orge de brasserie en 1985.

Malto propose un système de crédits aux agriculteurs basés sur un contrat de production : semences, engrais et pesticides sont fournis en début de campagne, proportionnellement à la surface emblavée. Les agriculteurs remboursent le prêt à la récolte avec un taux d'intérêt de 7 % pour 1997 (Naudin et Vasseur, 1997). Les risques de gel, de verse ou d'inondation sont couverts par une assurance agricole prise en charge aux 2/3 par Malto. Des groupements de producteurs (une dizaine par

¹³⁹ FIampiana FAmbolena MAlagsy Norvezianina.

groupe) ont été initiés par Malto qui accorde à ceux-ci des avantages comme la prise en charge des frais de transport des intrants et de la récolte, une meilleure assurance en cas de mauvaise récolte et des primes au rendement plus fortes. Les groupements s'engagent à suivre les prescriptions techniques de Malto, rassemblent leur récolte pour faciliter la collecte par le camion Malto (Naudin et Vasseur, 1997).

- La **FTMTK**, association des Jeunes Paysans Catholiques, a mis en place des greniers à riz dont les taux seraient d'environ 1,4 % par mois (nos enquêtes). Nous n'avons entendu parler de cette association que lors de nos enquêtes et nous ne disposons que peu de données sur celles-ci, les enquêtés ne souhaitant pas en parler.

Quant aux taux de pénétrations des crédits formels, nous manquons de données. Il nous semble encore faible : pour le réseau CECAM, des zones entières (comme le sud de l'Ouest) ne sont pas touchées et, les entreprises agro-industrielles n'interviennent que dans les zones favorables aux activités qu'elles promeuvent et d'accès aisé. ***Il existerait des disparités spatiales quant à l'accès au crédit formel au sein du Vakinankaratra.*** Josélyne Ramamonjisoa-Ratsivalaka (1994) a calculé que **10 % des paysans avaient accès au crédit institutionnel en 1993** dans le Vakinankaratra. Depuis, la BTM a ralenti ses activités, la KOBAMA a cessé ses octrois de crédit et les CECAM se sont développées. Le grand nombre d'intervenants dans le domaine financier connaît actuellement une récession. ***Ce passé représente une contrainte pour un système financier agissant actuellement dans la zone : les paysans sont certes habitués aux crédits, mais ils ont une vision "éphémère" des systèmes financiers. Certains pensent que quelque soit leur comportement, un système sera remplacé par un autre et qu'ils auront donc toujours accès au crédit (communication de J. H. Frasin) : ils ont une attitude attentiste et ne se sentent pas responsabilisés.***

En 1988, les organismes intervenant dans le Vakinankaratra ont créé le **Comité de Coordination des Actions de Développement (CCAD)** afin d'harmoniser leurs approches en matière de développement rural ; une Centrale des Risques, au sein du CCAD, repérait les mauvais payeurs (Ramamonjisoa-Ratsivalaka, 1994). Actuellement le CCAD n'existe plus. Nous ne connaissons pas les raisons de son arrêt, mais depuis rien ne le remplace et ***nous avons constaté un manque de coordinations entre les différents intervenants de la zone***¹⁴⁰.

6. Conclusion

⇒ **Une forte diversification et une spécialisation des activités et sources de revenus**

Notre région d'étude se divise en quatre sous-zones dont les activités, les sources de revenus et donc les besoins en financement diffèrent :

- La zone Ouest, dans laquelle les superficies cultivées sont plus importantes permettant des cultures de riz, maïs et manioc rémunératrices ;
- La zone Sud, dont les revenus monétaires des ménages sont principalement issus de la vente d'haricots, d'arachide et de tabac ainsi que de l'élevage porcin ;
- La zone Est, spécialisée dans l'élevage laitier, la spéculation pommère et l'exploitation forestière ;
- La zone Centre, qui bénéficie de la proximité d'Antsirabe (double-activité de certains paysans, débouchés pour les produits), et où la diversification nous a semblé la plus poussée du fait

¹⁴⁰ Qui peut se visualiser, par exemple, par la présence de plusieurs magasins d'intrants au sein d'un même village alors que le village voisin n'en possède pas.

d'une intense pression foncière : légumes, cultures de blé et d'orge, élevage laitier et transformation du lait.

Un système financier décentralisé qui travaille dans cette région est confronté à cette diversification (inter et intra-zone) qui présente des atouts et des contraintes pour celui-ci :

- *son portefeuille a la possibilité d'être diversifié, ce qui permet une "dispersion" des risques ;*
- *s'il souhaite répondre aux différentes demandes, il doit se doter de produits diversifiés ou du moins de produits "flexibles" pouvant s'adapter au contexte de chaque zone, ce qui représente un coût élevé en terme de gestion.*

⇒ Points sur la question du financement dans la région d'étude


- Le passé en matière crédit (plus de dix ans) a pour conséquence une expérience du crédit des habitants de la région, mais présente aussi le risque que les paysans ne se sentent pas responsabilisés par des activités de crédit, du fait des nombreux échecs passés.
- Certaines règles sociales risquent d'entraver la bonne marche d'un système financier décentralisé, qui compte sur la pression sociale comme garantie.
- Nous avons remarqué la quasi-absence de collaboration entre les différents intervenants de la région, notamment en ce qui concerne le domaine financier.
- Un grand nombre de besoins de financement n'est pas encore couvert dans le Vakinankaratra, des zones de cette région n'ayant pas accès à des services financiers (fortes disparités intra-régionales).


Bibliographie

et autres sources


Entretiens :


- * Un Conseiller animateur formateur de la FIFABE, retraité.
- * Expatrié du CIDR pour le projet des AECAs de Marovoay (Conseiller Technique Permanent).
- * Le coordinateur CIDR pour Madagascar.
- * Un responsable du département "SFD" au siège du CIDR (Autrêches).
- * La responsable formation au siège du CIDR (Autrêches).
- * Le directeur de FERT-Madagascar.
- * La directrice de l'INTERCECAM, Vakinankaratra.
- * Le sous-directeur de l'URCECAM, Vakinankaratra.


 **Andriamitantsoa Tolojanahary, 1998** - L'accessibilité aux marchés des paysans producteurs dans le sous-espace de Soanindrariny (Vakinankaratra). Mémoire de maîtrise de l'Université d'Antananarivo, Faculté des Lettres et Sciences Humaines, Département de Géographie.


 **AHT, 1989** - Etude socio-agro-économique. Rapport de synthèse et annexes, AHT (enquête AHT SECMO).

 **Button Thierry et Olivier Moran, 1996** - Changements sociaux et politique de crédit dans le milieu rural malgache. DESS de Sociologie, Université de Toulouse Le Mirail, FERT.


 **CIDR, 1990** - Etude de faisabilité pour la mise en place d'associations autogérées d'épargne et de crédit solidaires. Rapport de mission, KFW, Périmètre de Marovoay, Madagascar, avril 1990.


 **CIDR, 1994** - Rapport de la mission d'appui méthodologique du 17 au 28 juin 1994. Projet Epargne-Crédit Marovoay, CIDR, septembre 1994.


 **CIDR, 1996^o** - Réseau d'Associations d'Epargne et de Crédit Autogérées. Rapport programme, CIDR, mars 1996.

 **CIDR, 1996ⁱ** - Etude d'impact du réseau AECA. CIDR, juillet 1996

 **CIDR, 1997** - Projet de mise en place d'Associations d'Epargne et de Crédit Autogérées. Rapport de mission d'appui technique, CIDR, décembre 1997.

 **CIDR, 1998** - Projet de mise en place d'Associations d'Epargne et de Crédit Autogérées. Rapport d'activités annuel 1997, CIDR, mars 1998.

 **Dhonte Robert et Anne Fourmantraux, 1996** - Appui à l'organisation professionnelle paysanne FIFATA. Rapport d'évaluation du projet, AXE.

 **Droy Isabelle, 1996** - Observatoire de la plaine de Marovoay, enquête auprès des ménages 1995. Projet Madio, Ministère de l'Economie et du Plan, Institut National de la Statistique, mars 1996.

- 📖 **Droy Isabelle, 1997** - Que sont les greniers à riz devenus ? *in* Economie de Madagascar, "Enjeux et contraintes de la libéralisation", revue n°2, Banque centrale de Madagascar, Institut National de la Statistique, octobre 1997.
- 📖 **FAO, 1992** - Les paysans de l'Itasy : étude socio-économique de 4 villages. Programme d'actions intégrées pour le développement rural de la région de l'Itasy, CNRE/ORSTOM, FAO.
- 📖 **FIFABE, 1996** - Monographie de la riziculture dans le Fivondronana de Marovoay. Communication présentée par le Directeur Général de la FIFABE, 22-27 avril 1996.
- 📖 **FIFABE, 1997^o** - Projet Rizicole Betsiboka, rapport de campagne 1996. Septembre 1997.
- 📖 **FIFABE, 1997¹** - Projet Rizicole Betsiboka, phase V, 1997-99, Crédit Rural. Décembre 1997.
- 📖 **IFPRI-FOFIFA, 1998** - Principaux résultats et implications politiques. Structure et performances des marchés principaux des intrants et des produits agricoles et la réponse des ménages ruraux aux processus de Réformes à Madagascar. Analyse des Politiques Agricoles, cahier de synthèse, IFPRI, FOFIFA.
- 📖 **Jaffrin Guillemette, 1998** - La contribution des SFD au financement de l'agriculture - Burkina-Faso. Rapport d'étude CIRAD-TERA, Programme Agricultures Familiales, novembre 1998.
- 📖 **Lapenu Cécile et Manfred Zeller, 1998** - Les déterminants du Revenu Non Agricole et du Revenu Total des Ménages Ruraux. Cahier de la Recherche sur les Politiques Alimentaires, IFPRI, FOFIFA, cahier n°12, juillet 1998.
- 📖 **Madio (Projet), 1996** - Observatoire su Vakinankaratra - Enquêtes auprès des ménages 1995, premiers résultats. Projet Madio, Ministère de l'Economie et du Plan, Institut National de la Statistique, Madagascar.
- 📖 **Madio (Projet), 1997** - Un aperçu de l'état des campagnes malgaches. Les observatoires ruraux en 1997. Projet Madio, 2ième semestre 1997, décembre 1997.
- 📖 **Minten Bart, 1997** - Vivre avec des prix alimentaires variables : une analyse du marché des produits agricoles d'Antananarivo. *In* Economie de Madagascar, "Enjeux et contraintes de la libéralisation", revue n°2, Banque centrale de Madagascar, Institut National de la Statistique, octobre 1997.
- 📖 **Minten Bart, Claude Randrianarisoa et Manfred Zeller, 1997** - Niveau, Evolution et Facteurs Déterminants des Rendements du Riz à Madagascar : une Interprétation Basée sur des Données Communautaires. Cahier de la Recherche sur les Politiques Alimentaires, IFPRI, FOFIFA, cahier n°8, décembre 1997.
- 📖 **Minten Bart, Claude Randrianarisoa, Manfred Zeller et Ousmane Badiane, 1998¹** - Le surplus Commercial Agricole des Ménages Ruraux. Cahier de la Recherche sur les Politiques Alimentaires, IFPRI, FOFIFA, cahier n°17, juillet 1998.
- 📖 **Minten Bart, Manfred Zeller et Claude Randrianarisoa, 1998²** - Les déterminants du revenu agricole des ménages ruraux. Cahier de la Recherche sur les Politiques Alimentaires, IFPRI, FOFIFA, cahier n°13, juillet 1998.

- 📖 **Naudin Krishna et Denis Vasseur, 1997** - Diversification et intensification au nord de Betafo. Etude des systèmes de production dans une petite région rizicole. Mémoire d'ESAT1, CNEARC, Montpellier.
- 📖 **Pesneaud François, 1997** - La riziculture des Hautes Terres de Madagascar : Les performances bridées d'un système de production. *In* Economie de Madagascar, "Enjeux et contraintes de la libéralisation", revue n°2, Banque centrale de Madagascar, Institut National de la Statistique, octobre 1997.
- 📖 **Raison J. P., 1984** - Les Hautes Terres de Madagascar et leurs confins occidentaux. Ed. Karthala, Paris.
- 📖 **Ralison Eliane, 1997** - Présentation, Méthodologie, Echantillon. Cahier de la Recherche sur les Politiques Alimentaires, IFPRI, FOFIFA, cahier n°1.
- 📖 **Ramamonjisoa-Ratsivalaka Josélyne, 1994** - Le processus de développement dans le Vakinankaratra, Hautes terres Malgaches. Thèse de doctorat, Université de Paris I.
- 📖 **Randrianarisoa Claude, Bart Minten, Francesco Goletti et Manfred Zeller, 1998** - Les déterminants de la Productivité Agricole. Cahier de la Recherche sur les Politiques Alimentaires, IFPRI, FOFIFA, cahier n°16, juillet 1998.
- 📖 **Rollin Dominique, 1994** - Des rizières aux paysages : Eléments pour une gestion de la fertilité dans les exploitations agricoles du Vakinankaratra et du Nord Betsileo (Madagascar). Thèse de doctorat, géographie, Paris X, Nanterre.
- 📖 **Schillinger Catherine, 1998** - Les activités animation-formation-information de FI. FA. TA. : actions réalisées et propositions d'améliorations. Rapport AFVP-FERT.
- 📖 **Zeller Manfred, 1997** - Les Déterminants du Rationnement du Crédit : une étude des prêteurs informels et des groupements de crédit formel à Madagascar. *In* Economie de Madagascar, "Enjeux et contraintes de la libéralisation", revue n°2, Banque centrale de Madagascar, Institut National de la Statistique, octobre 1997.

. ANALYSE DES ENQUETES DE MENAGES	2
.1. PRESENTATION DE NOTRE ECHANTILLON	2
.2. LE GROUPE DE CONTROLE	4
.3. CARACTERISATION DE NOTRE ECHANTILLON PAR RAPPORT A LA POPULATION GLOBALE	5
.3.1. <i>Caractérisation de la structure des exploitations de notre échantillon par rapport à celle de la population globale</i>	5
.3.2. <i>Caractérisation du niveau de revenus des ménages de notre échantillon par rapport à celui de la population de la Plaine</i>	8
.3.3. <i>Conclusion</i>	9
.4. PRINCIPALES CARACTERISTIQUES DE NOTRE ECHANTILLON	10
.4.1. <i>Description de la population constituant notre échantillon</i>	10
.4.2. <i>Activités et sources de revenus des ménages de notre échantillon</i>	11
.5. LA TYPOLOGIE DES MENAGES	13
.5.1. <i>Méthodologie</i>	13
.5.2. <i>Présentation de la typologie</i>	16
.6. BESOINS DE FINANCEMENT ET COMPORTEMENT VIS-A-VIS DU CREDIT	19
.6.1. <i>Les besoins de financement</i>	19
.6.1.1. <i>Les besoins</i>	19
.6.1.2. <i>L'équipement agricole</i>	22
.6.2. <i>Montants-objets de crédit</i>	24
.6.3. <i>L'accès au crédit</i>	27
.6.4. <i>Le remboursement des crédits</i>	28
.6.4.1. <i>L'objet du remboursement</i>	28
.6.4.2. <i>La perception du remboursement</i>	28
.6.5. <i>Autres sources de financement</i>	30
.6.6. <i>Conclusion</i>	31
.7. LE COMPORTEMENT DES MENAGES VIS-A-VIS DE L'EPARGNE	31
.8. COMMENT LES MENAGES PERÇOIVENT LA CAISSE	35
.8.1. <i>Les avantages et contraintes des associations</i>	35
.8.2. <i>L'avenir du membre dans la caisse</i>	38
.8.3. <i>La perception de l'avenir de l'association par les membres</i>	39
.9. CONCLUSION : LE FINANCEMENT DE L'AGRICULTURE	39

. Analyse des enquêtes de ménages

Nous avons réalisé des enquêtes de ménages afin d'analyser l'adéquation entre la demande de financement, et, plus particulièrement, pour les activités agricoles, et l'offre que propose le réseau des AECA de Marovoay.

Après une présentation succincte de nos ménages (choisis selon un échantillonnage raisonné - paragraphe 1) et des enquêtes menées par l'IFPRI¹-FOFIFA², qui constituent notre groupe de contrôle (paragraphe 2), nous avons cherché à caractériser notre échantillon par rapport à la population globale (le groupe de contrôle) : quelle est la population touchée par le système que nous avons enquêtée ? (paragraphe 3)

Ensuite, nous décrivons les ménages enquêtés (paragraphe 4) dans le but de définir les variables intéressantes pour classer ces ménages, classement réalisé dans l'optique d'analyser leurs besoins et demandes de financement.

La partie suivante (paragraphe 5) présente la typologie des ménages que nous utilisons pour analyser les comportements vis-à-vis du crédit (paragraphe 6), de l'épargne (paragraphe 7) et les perceptions de la caisse par les ménages (paragraphe 8) : existe-t-il des différences entre les groupes de la typologie ? Qu'est-ce qui explique celles-ci ?

.1. Présentation de notre échantillon

Désirant analyser les différentes demandes en matière de financement sur la Plaine, nous avons choisi d'enquêter auprès de deux caisses de la Rive Gauche (de la Betsiboka, fleuve traversant la zone d'étude) et de deux caisses de la Rive Droite, compte tenu des environnements quelque peu différents entre ces deux sous-zones de la Plaine (voir la partie contexte) :

↳ Tableau 1 des critères de différenciation entre la Rive Droite et la Rive Gauche

Dans chaque sous-zone, notre choix fut limité par les villages où l'IFPRI-FOFIFA avaient enquêté. Nos critères de choix ont donc été :

- les villages d'enquêtes IFPRI-FOFIFA ;
- éviter les villages d'enquêtes de l'ORSTOM, qui a réalisé des enquêtes exhaustives en 1995-96 dans deux villages de la zone, ce qui pouvait constituer un risque de lassement des paysans à être interrogés ;
- le recoupement des critères suivant qui nous ont paru important pour l'identification des différents besoins de financement : les ethnies présentes dans la caisse³, le niveau de richesse des ménages membres de l'association (taille des superficies cultivées, le pourcentage de propriétaires terriens, la taille des troupeaux de zébus), les activités économiques des membres de la caisse (cultures pluviales/irriguées, élevages pratiqués, irrigation gravitaire/par pompage) ;
- prise en compte de critères au niveau des caisses : éviter des caisses trop récentes (au moins trois ans d'âge), enquêter au moins auprès d'une caisse qui a formé des groupes de caution solidaire ainsi qu'auprès d'au moins une association qui a octroyé des crédits équipement, des crédits sur refinancement affecté, des crédits commerce, des crédits élevage, éviter de n'aller que dans des caisses qui connaissent des dysfonctionnements (taux d'impayés importants, par exemple) ;

¹ Centre International sur les Politiques Alimentaires (International Food Policy Research Institute), basé à Washington D. C..

² Centre National de Recherche Appliquée au Développement Rural, Madagascar.

³ Nous avons vu dans la partie contexte qu'il existe une corrélation entre l'ethnie et les activités pratiquées (les Antandroy étant spécialisés dans les cultures sur terres de décrue, pare xemple).

- éviter de choisir des villages trop proches (risques de fortes similitudes) ;
- l'accessibilité (moins d'une journée de transport) et surtout la possibilité d'y rester la nuit.

Pour le choix des villages, nous avons principalement accès à des données sur les membres des caisses⁴ et peu sur les villages où les caisses étaient installées, c'est pourquoi nos critères concernent surtout les AECA.

Les quatre villages d'enquêtes sont les suivants :

- la caisse 5 dans le village d'Anosifisaka en Rive Droite ;
- la caisse 17 dans le village de Tsiandrarafa en Rive Droite ;
- la caisse 28 dans le village d'Antanatobazo en Rive Gauche ;
- la caisse 26 dans le village de Maroala en Rive Gauche.

↳ Carte 1 de la localisation des quatre caisses d'enquêtes.

Le tableau suivant reprend quelques éléments caractéristiques de chacune des caisses visitées :

↳ Tableau 2 sur les caractéristiques des caisses visitées.

Dans chacune des caisses visitées, nous avons choisi les membres à enquêter après une caractérisation du village, des activités qui y étaient effectuées, avec des personnes du village (responsables de la caisse, du *Fokontany*⁵, des villageois). Les membres étaient sélectionnés suivant :

- leur niveau de richesse à dire d'experts : nous avons demandé à voir des "riches", des "moyens" et des "pauvres" du village qui appartenaient à la caisse ;
- leur niveau de richesse (évalué avec la structure de l'exploitation) : nous avons cherché à enquêter des personnes qui possédaient de grandes superficies de rizières, des équipements agricoles moyens et/ou de nombreux zébus ;
- leurs activités : nous avons essayé d'enquêter auprès de membres qui effectuaient de la riziculture, mais aussi des cultures sur *tanety* et *baiboho* ainsi que des personnes qui élevaient des volailles, des cochons, des zébus et des commerçants⁶ ;
- leur situation vis-à-vis de la caisse : dans chaque association, nous avons cherché à enquêter quelques membres qui avaient connu des retards de paiement et deux-trois membres qui avaient quitté la caisse ;
- éviter d'enquêter trop de membres du comité de gestion ou de membres liés à ces derniers (pas plus de 3-4 par caisse) ainsi que les membres trop récents (au moins une année d'ancienneté).

Nous avons quelques fois eu des difficultés pour rencontrer les membres : certains étaient partis cultiver des champs lointains, d'autres effectuaient le repiquage de leurs rizières, les villages étaient désertés les jours de marché,...

Nous avons enquêté auprès de **67 ménages** (voir la colonne "total" du tableau).

Nos enquêtes présentent comme principale limite **l'entrée par l'institution** : nous sommes passés par les responsables des caisses pour rencontrer les membres. Ils ont généralement "joué le jeu" et nous ont laissé choisir librement (à l'aide des livres de comptes tenus par le comité de gestion) les membres à enquêter.

De plus, cette entrée a facilité le déroulement des enquêtes : lorsque les responsables étaient absents, les membres à enquêter se faisaient plus rares, ne venaient pas aux rendez-vous. Cette attitude montre l'autorité des membres du comité de gestion (les élus) sur les autres membres.

⁴ Par la connaissance du terrain de l'équipe du projet.

⁵ Cellule administratrice de base.

⁶ Comme notre approche s'est effectuée par la caisse, nous avons demandé à enquêter des personnes qui prenaient des crédits pour diverses activités (élevages, différentes cultures, activités commerciales et artisanales).

Pour la Plaine de Marovoay, nous tenons à signaler la franchise, l'honnêteté des paysans enquêtés : ils étaient peu bavards, mais nous jugeons les informations obtenues "de qualité" (vérification par triangulation de la véracité des propos).

Notre échantillonnage raisonné ne nous permet pas d'avoir accès à la représentation des membres enquêtés par rapport à la population globale des villages et par rapport à l'ensemble des membres de chaque caisse concernée.

La première lacune a pu être corrigée grâce à l'accès aux données IFPRI-FOFIFA (voir le paragraphe précédent). Pour la seconde lacune, nous touchons une limite de nos données : *nos données sont à considérer qualitativement, nous ne pouvons leur attribuer des poids (évaluer leur importance) par rapport à l'ensemble des membres du système (impossibilité de connaître leur représentativité).*

Les résultats des enquêtes (suite à une première analyse qualitative) pour chaque caisse et pour l'ensemble de la zone (synthèse des premiers résultats pour Marovoay) se trouvent en annexe. Les données brutes de nos enquêtes de ménage figurent sous forme de tableaux à thème (tableaux "social", "foncier", "crédit...") en annexe. Nous en avons présenté les principaux calculs et évaluations dans le chapitre méthodologie.

.2. Le groupe de contrôle

Comme nous avons pris le soin d'enquêter dans des villages où l'IFPRI-FOFIFA avait également mené des enquêtes, leurs données d'enquêtes ont constitué notre groupe de contrôle, nous permettant de **situer nos enquêtés dans la population globale**. En effet, pour les enquêtes IFPRI-FOFIFA, les villages d'enquêtes et les ménages ont été sélectionnés de façon aléatoire⁷ (Ralison, 1997). Les enquêtes ont été réalisées en avril-mai 1997 et juin-août 1997. Les données IFPRI-FOFIFA concernent l'année 1997⁸ (et les années antérieures), tout comme nos enquêtes (passage en juin-juillet 1998). Pour la Plaine de Marovoay, elles ont touché 53 ménages.

Notre collaboration avec l'IFPRI nous a permis d'avoir accès aux données de leurs enquêtes de ménages. L'IFPRI-FOFIFA n'a pas produit de typologie des ménages et nous avons suivi la démarche suivante pour caractériser nos ménages par rapport à la population globale : *une fois les variables communes aux enquêtes IFPRI-FOFIFA et aux nôtres identifiées, l'IFPRI nous a communiqué les quartiles de ces variables pour la Plaine de Marovoay, ce qui nous a permis de situer nos enquêtés pour chaque variable par rapport à ces "groupes IFPRI" (soit 4 groupes par variable⁹).*

Au moment de nos enquêtes, nous n'avions pas connaissance des données IFPRI-FOFIFA auxquelles nous aurions accès et, à titre "préventif" (si l'accès à ces données n'avait pas été possible), comme nous n'avions pas prévu de groupe de contrôle dans notre méthodologie, nous avons réalisé une typologie des ménages présents dans chaque village à dire d'experts¹⁰ pour

⁷ Les villages ont été choisis aléatoirement au sein de strates, basées sur la taille du village (au-dessus et au-dessous de la médiane du nombre de la population pour un *Fivondronana* particulier, équivalent de la préfecture) et sur la distance qui le sépare de la route principale la plus proche (très proche ou moyenne ou très éloignée). Si certains *Fivondronana* sont jugés plus importants du point de vue de la taille de la population, l'IFPRI-FOFIFA a alors enquêté plus de ménages dans ceux-ci (Ralison, 1997).

⁸ Pour l'élevage (relevé des élevages à chaque passage pour les enquêtes IFPRI-FOFIFA et nous avons évalué la taille des ateliers pour l'année passée, soit 1997), mais pour les cultures, les données IFPRI-FOFIFA concernent 1995-1996, la campagne *jeby* de 1997 n'étant pas terminée (récolte en octobre). Cependant, les paysans ne nous ont pas signalé de particularités pour ces deux années (95-96 et 96-97), de différences entre celles-ci.

⁹ Les quartiles nous donnent une indication sur la répartition de la population de la Plaine pour chaque variable : la population est divisée en quatre tranches d'effectif identique (25 % de la population) et les quartiles correspondent aux bornes de ces tranches pour chaque variable.

¹⁰ Avec les responsables des caisses, le président ou vice-président du *Fokontany* (cellule administrative de base), quelques villagesoi.

pouvoir situer les ménages enquêtés par rapport à la population du village. Les groupes de cette typologie sont différenciés par rapport au niveau de richesse, décrit surtout par la structure de l'exploitation (superficie cultivée, superficie en propriété, mode de faire-valoir, élevages pratiqués et effectifs de ceux-ci). La typologie obtenue est très grossière, peu précise, quatre groupes ayant généralement été définis : les "riches", les "moyens", les "pauvres" et les "très pauvres". Nous ne l'avons pas utilisée par la suite. Nos données présentent une lacune importante : pour chaque groupe de cette typologie à dire d'experts, nous n'avons pas toujours obtenu les pourcentages présents dans le village et les pourcentages présents dans la caisse. Les responsables des caisses ont généralement considéré la majorité des membres comme appartenant aux catégories "moyen" et "pauvre".

.3. Caractérisation de notre échantillon par rapport à la population globale

Nos guides d'enquêtes, nos données diffèrent de ceux de l'IFPRI-FOFIFA. Nos données sont moins précises (beaucoup de données qualitatives) et ne nous permettent pas d'évaluer les budgets familiaux. Les variables communes à nos données et celles de l'IFPRI-FOFIFA concernent surtout la structure des exploitations¹¹ et un peu le niveau de revenus des ménages :

- variables de structure :

- les superficies cultivées en rizières¹² et *tanety*¹³ par ménage ;
- les superficies possédées en rizières et *tanety* par ménage ;
- le capital foncier total par ménage ;
- le capital agricole hors foncier (équipement¹⁴ et animaux¹⁵) par ménage ;

- variables caractérisant le niveau de revenus :

- les ventes agricoles (produits issus des cultures uniquement) annuelles par ménage ;
- le revenu non agricole annuel par ménage¹⁶.

Pour chacune de ces variables, nous avons regardé la distribution de "nos" ménages dans les 4 "classes IFPRI". Les résultats sont présentés sous forme de tableaux, analysés ci-dessous.

.3.1. Caractérisation de la structure des exploitations de notre échantillon par rapport à celle de la population globale

Nous avons regardé la répartition des ménages de notre échantillon dans les différents "groupes IFPRI" (4 groupes par variable, comme l'IFPRI nous a communiqué les quartiles pour chaque variable) pour les superficies cultivées par ménage, les superficies possédées, le capital foncier et le capital agricole hors foncier (équipement et animaux).

• Superficies cultivées par ménage

¹¹ Nous avons vu que les familles sont mononucléaires (partie contexte) et qu'à un ménage correspond généralement une exploitation familiale.

¹² Les rizières irriguées *jeby* et *atriatry* ainsi que les terres de décrue (*baiboho*), considérées comme très fertiles, font partie de la catégorie "rizières". L'IFPRI-FOFIFA a procédé de même.

¹³ La catégorie *tanety* ou *asara* regroupe les terres non irriguées, c'est-à-dire les rizières *asara* et les terres de *tanety* (cultures pluviales).

¹⁴ Lorsque l'enquête ne nous a pas communiqué la valeur de ses équipements, nous l'avons évaluée à partir des valeurs moyennes de l'IFPRI-FOFIFA, par type d'équipement, sur la zone.

¹⁵ Pour le capital "animaux", nous avons évalué la valeur de l'atelier (voir la partie méthodologie) tandis que l'IFPRI-FOFIFA l'a calculé à partir du nombre d'animaux présents à leurs passages, l'un en fin de soudure (avril-mai 1997) et l'autre plutôt en fin de campagne *atriatry* (juillet-août 1997). Comme l'évaluation de l'IFPRI-FOFIFA concerne deux moments de l'année différents pour les ménages (du point de vue économique), nous pensons que les ordres de grandeur que nous avons obtenu (valeur maximale des élevages pour l'année 1997) peuvent être comparés aux valeurs IFPRI-FOFIFA.

¹⁶ Il comprend le salariat (agricole et non agricole), les revenus issus des activités de pêche, d'artisanat, de commerce ainsi que d'activités financières (prêts à des taux usuraires) et des revenus dûs à la location, au métayage de leurs terres.

↳ Tableau 3 sur la distribution de "nos" ménages dans les "classes IFPRI" pour la superficie cultivée en rizières par ménage.

↳ Tableau 4 sur la distribution de "nos" ménages dans les "classes IFPRI" pour la superficie cultivée de *tanety* par ménage.

Notre échantillon est constitué majoritairement de petits exploitants (surface de rizières cultivée inférieure à 1,33 ha). Nous n'avons pas cherché à les rencontrer particulièrement : les caisses toucheraient surtout les petits exploitants. Nous ne pouvons pas conclure de façon précise car nous ne connaissons pas la représentativité de nos enquêtes (nous ne pouvons évaluer les proportions réelles de chaque "classe IFPRI" dans les caisses visitées). Nous remarquons que toutes les "classes IFPRI" sont représentées et de façon non négligeable (pourcentages supérieurs à 10 % pour les 4 classes) dans notre échantillon : ***les AECA de Marovoay touchent toutes les catégories d'exploitants de la Plaine.***

- **Superficies possédées par ménage**

↳ Tableau 5 sur la répartition des ménages de notre échantillon dans les "classes IFPRI" concernant les superficies de rizières possédées par ménage.

↳ Tableau 6 sur la répartition des ménages de notre échantillon dans les "classes IFPRI" concernant les superficies de *tanety* possédées par ménage.

Nous remarquons que les superficies de chaque "classe IFPRI" diminuent lorsque nous comparons les superficies cultivées des superficies possédées, ce qui s'explique par **la prépondérance du faire-valoir indirect dans la Plaine** (voir la partie contexte). L'effectif du groupe 1 pour les superficies de rizières possédées par ménage (superficie de rizières possédée nulle) est légèrement supérieur (35) à celui du groupe 1 pour les superficies de rizières cultivées par ménage (30). Lorsque nous croisons les deux variables¹⁷ - la variable qualitative des surfaces de rizières cultivées par ménage et celle des surfaces de rizières possédées par ménage, toutes deux comptant 4 modalités (les "classes IFPRI") - nous obtenons un effectif de 22 ménages qui cultivent de faibles superficies de rizières et n'en possèdent pas : ***notre échantillon est constitué de nombreux petits exploitants en faire-valoir indirect (métayage/location).***

- **Capital foncier des ménages**

↳ Tableau 7 sur la distribution des ménages de notre échantillon dans les "classes IFPRI" concernant le capital foncier.

Quant au capital foncier, la majorité des ménages de notre échantillon (49,25 %) appartient au groupe 1 de l'IFPRI, c'est-à-dire possède **un faible capital foncier** par rapport à la population globale de la Plaine.

Afin de mieux cerner la situation des exploitants de la Plaine et celle des ménages de notre échantillon, nous nous sommes intéressés aux "atypiques" de notre échantillon. Lorsque nous comparons le tableau X à propos des superficies de rizières cultivées par ménage et celui concernant le capital foncier (tableau X), nous remarquons que les groupes "extrêmes" (les groupes 1 et les groupes 4) voient leurs effectifs augmentés quand on passe du premier au second tableau. Nous avons cherché l'explication en relevant les "atypiques", c'est-à-dire les individus qui étaient dans deux groupes différents par rapport à ces deux variables (la superficie de rizières cultivée par ménage et le capital foncier par ménage) :

¹⁷ Avec le logiciel Winstat, version 2.0 (copyright ITCF/CIRAD).

- les ménages (7 dans notre échantillon) qui cultivent de faibles superficies de rizières, mais possèdent un capital élevé par rapport à la population globale de la zone : ils possèdent toutes les terres qu'ils cultivent et, malgré la faible superficie cultivée, certains (2 ménages) donnent une partie de leurs terres en location (besoin de liquidité) ou en métayage (une commerçante qui ne se considère pas agricultrice) ;
- les ménages (6 dans notre échantillon) qui cultivent d'importantes superficies de rizières, mais qui ont un capital foncier faible par rapport à la population globale : toutes ou quasi toutes les terres cultivées sont en faire-valoir indirect (métayage et/ou location).

La caractérisation de ces ménages atypiques nous permet de mieux définir les types d'exploitations les plus fréquentes dans la Plaine :

- ***les exploitants cultivant de petites superficies de rizières avec peu ou pas de terres en propriété ;***
- ***les exploitants cultivant des superficies de rizières plus importantes (supérieures à 1,32 ha) et en possédant au moins une partie.***

Notre échantillon est majoritairement constitué du premier type d'exploitants.

• Capital agricole hors foncier des ménages

↳ Tableau 8 sur la répartition des ménages de notre échantillon dans les "classes IFPRI" pour le capital agricole hors foncier (équipement et animaux).

Pour le capital agricole hors foncier (équipement et animaux), tout comme pour les autres variables, notre échantillon touche toutes les "classes IFPRI", une forte proportion se situant dans le groupe 2 (43,28 %).

Nous avons observé la répartition des ménages de notre échantillon dans les "classes IFPRI" des deux composantes du capital agricole hors foncier, c'est-à-dire le capital "équipement" et le capital "animaux". Pour le capital équipement, l'IFPRI-FOFIFA a comptabilisé le petit équipement agricole de faible valeur pour chaque ménage (bêche, pelle, râteau...) alors que nous n'avons pris en compte que les équipements agricoles moyens de valeur beaucoup plus importante (charrue, herse, charrette, brouette ...) ; c'est pourquoi nous n'avons créé que trois "classes IFPRI" pour la variable capital équipement puisque les deux premiers groupes (10 973 Fmg à 27 246 Fmg) ne concernent que le petit matériel agricole, dont le prix est très faible par rapport à celui des équipements moyens.

↳ Tableau 9 sur la répartition des ménages de notre échantillon dans les "classes IFPRI" concernant le capital équipement.

58,2 % des ménages de notre échantillon ne possède pas d'équipement agricole moyen, ce qui correspond à peu près au contexte global de la Plaine (un peu plus de 50 % n'en possèdent pas, d'après les données IFPRI-FOFIFA, sachant qu'il faut compter plus de 27 000 Fmg pour un équipement moyen¹⁸).

↳ Tableau 10 sur la répartition des ménages de notre échantillon dans les "classes IFPRI" pour le capital "animaux".

La répartition des ménages selon les "classes IFPRI" pour le capital "animaux" ressemble à celle obtenue pour le capital agricole hors foncier (avec une légère inversion entre le groupe 2 et le groupe 3). Le croisement¹⁹ de ces deux variables, capital agricole hors foncier et capital "animaux" (composée toutes deux de quatre modalités, les quatre "classes IFPRI"), indique une corrélation

¹⁸ D'après nos données, une brouette - le moins cher des équipements moyens - coûte plus de 100 000 Fmg (de 125 000 à 200 000 Fmg).

¹⁹ Avec le logiciel Winstat, version 2.0 (copyright ITCF/CIRAD).

entre celles-ci pour les ménages de notre échantillon²⁰. En effet, le croisement des variables capital équipement et capital "animaux" montre une dépendance du capital équipement par rapport au capital "animaux" : dès qu'un ménage possède des équipements agricoles moyens ("groupes IFPRI" 2 et 3) alors leur capital "animaux" est élevé, soit supérieur à 1,12 millions de Fmg ("groupes IFPRI" 3 et 4), sauf pour quatre ménages "atypiques" qui ont des équipements agricoles ("groupe IFPRI" 3) mais n'appartiennent qu'au "groupe IFPRI" 2 pour le capital "animaux" (compris entre 140 743 Fmg et 1 116 853 Fmg). Le cas de ces atypiques s'explique par deux situations :

- les boeufs de trait possédés sont encore petits et leur prix est encore faible ;
- les ménages ne possèdent pas de boeufs de trait et les empruntent à leur famille.

La situation la plus fréquente pour les ménages de la zone est l'absence d'équipement moyen agricole. Lorsqu'un ménage en possède, son capital "animaux" est également élevé (présence de boeufs de trait).

.3.2. Caractérisation du niveau de revenus des ménages de notre échantillon par rapport à celui de la population de la Plaine

Les deux variables caractérisant le niveau de revenu auxquelles nous avons accès sont les ventes agricoles (uniquement les produits issus des cultures) annuelles par ménage et le revenu non agricole annuel par ménage.

• Ventes agricoles (cultures) annuelles par ménage

↳ Tableau 11 sur la répartition des ménages de notre échantillon selon les "classes IFPRI" pour les ventes agricoles (cultures) annuelles par ménage.

Par rapport à la population globale, les ménages de notre échantillon sont moins nombreux (en proportion) dans le groupe 1 (10,93 % au lieu des 25 % pour le groupe témoin) et en plus grande proportion dans le groupe 3 (34 %) : ***bien que notre échantillon comportant de nombreux petits exploitants, les recettes dues aux ventes agricoles (les cultures, et principalement, le riz - voir le tableau "cultures" des données brutes en annexe) sont plus importantes par rapport à la population globale de la zone.*** D'après le tableau 14 sur la quantité de riz produite et commercialisée par ménage (en 1995-96), les ménages de la Plaine vendent en moyenne 41,55 % de leur production rizicole. Cette moyenne s'élève à 52,42 % pour notre échantillon. ***Les ménages membres des caisses auraient une gestion plus commerciale de leur production rizicole par rapport à la population globale de la Plaine.***

• Revenu non agricole annuel par ménage

↳ Tableau 12 sur la répartition des ménages de notre échantillon dans les "classes IFPRI" concernant le revenu non agricole annuel par ménage.

La majorité des ménages de notre échantillon (environ 64 %) appartiennent aux groupes de **revenu non agricole annuel faible** (inférieur ou égal à un million de Fmg).

Nous nous sommes interrogés sur la provenance de ce revenu afin d'expliquer son faible niveau par rapport à la population globale. Nous avons créé une variable qualitative décrivant les différents systèmes d'activités des ménages interrogés. Comme nous comptons utiliser cette variable ultérieurement pour réaliser la typologie des ménages de notre échantillon et, compte tenu de notre questionnement initial (le financement de l'agriculture), la **variable "système d'activités"** a été raisonnée par rapport aux sources de revenus et surtout par rapport aux besoins de financement

²⁰ Cette corrélation semble exister dans l'échantillon IFPRI : les bornes des "classes IFPRI" pour ces deux variables sont similaires, indiquant une détermination du capital agricole hors foncier principalement par le capital "animaux".

des différentes activités : nous avons cherché à créer des groupes d'activités dont les sources de revenus sont différentes ainsi que les besoins de financement (objet, montant). Cette variable comporte 7 modalités selon la provenance des revenus non agricoles issus d'activités productrices²¹ :

- les **"agriculteurs purs"** qui ne pratiquent pas d'activité en dehors de la culture de leurs terres et de l'élevage ;
- les **"salariés agricoles et/ou pêcheurs"** qui possèdent des revenus complémentaires au revenu agricole de part leurs activités de salariat agricole (travaux dans les champs, gardiennage de troupeaux de zébus) et/ou de pêche ;
- les **"artisans"** qui, en plus de l'agriculture, exercent des activités d'artisanat (menuiserie, tressage de nattes,...) et travaillent également comme salarié agricole. Nous avons créé ce groupe sur la base de l'artisanat car cette activité peut être une source de besoins de financement spécifique ;
- les **"petits commerçants"**, c'est-à-dire les ménages qui pratiquent des activités commerciales et dont le revenu issu de ces activités est strictement inférieur à un million de Fmg. Ils travaillent parfois comme salarié agricole, mais, comme pour l'artisanat, nous avons fondé ce groupe sur les activités commerciales car nous les avons jugées susceptibles de créer des besoins de financement spécifiques ;
- les **"gros commerçants"**, soient les ménages dont le revenu annuel issu du commerce est supérieur ou égal à un million de Fmg ;
- les **"autres salariés"**, qui ont une activité extra-agricole souvent très rémunératrice (instituteur, adjoint au maire, salarié dans un bar...) ;
- les **"combinaisons"**, qui correspondent aux ménages qui exercent deux activités susceptibles de générer des besoins de financement et/ou d'importants revenus annuels : le commerce et l'artisanat, l'artisanat et le salariat non agricole, le commerce et le salariat non agricole.

↳ Tableau 13 sur le croisement de la variable "système d'activités" et du revenu non agricole annuel par ménage ("groupes IFPRI").

Le croisement du système d'activité avec les quatre "groupes IFPRI" concernant le revenu non agricole annuel par ménage indique de faibles revenus non agricoles annuels (groupe 1 et 2 principalement, c'est-à-dire des revenus inférieurs ou égaux à un million de Fmg) pour les systèmes d'activités suivants qui constituent la majeure partie de notre échantillon (49 ménages, soit 73 % de l'échantillon) :

- les agriculteurs purs ;
- les salariés agricoles et/ou pêcheurs ;
- les artisans ;
- les ménages pratiquant le petit commerce.

.3.3. Conclusion

La proximité des bornes des "groupes IFPRI" pour les superficies cultivées et possédées illustre la forte homogénéité de la Plaine en ce qui concerne la taille des exploitations : 75 % des ménages de la Plaine de Marovoay exploitent moins de 5 ha de rizières et en possèdent moins de 3 ha. Ce phénomène est accentué dans notre échantillon qui présente une **très forte homogénéité** du point de vue de la structure des exploitations agricoles : 92 % des ménages de l'échantillon cultivent moins de 5 ha de rizières et 79,1 % sont propriétaires de moins de 3 ha de rizières. La figure suivante illustre cette homogénéité :

²¹ Revenu financier (prêt) et revenu issu de la pratique du métayage/de la location non compris, ces revenus ne pouvant faire l'objet de financement par le système financier décentralisé.

↳ Figure 1 de la distribution des ménages en fonction des surfaces cultivées de rizières par ménage.

Notre échantillon se caractérise par rapport à la population globale par :

- *de petites superficies cultivées par ménage ;*
- *de faibles superficies possédées et de faibles capitaux fonciers par ménage ;*
- *des recettes agricoles (cultures uniquement) annuelles assez importantes par ménage ;*
- *de faibles revenus non agricoles annuels par ménage.*

Cependant, notre échantillon touche toutes "les catégories IFPRI" pour les variables retenues : les caisses touchent toutes les catégories de population de la Plaine.

.4. Principales caractéristiques de notre échantillon

Notre échantillon positionné par rapport à la population globale de la Plaine, nous le décrivons de façon plus précise, nous essayons de dégager quelques éléments caractéristiques de celui-ci, notamment à propos des différentes stratégies et comportements des ménages, de la gestion des budgets des ménages, ainsi que vis-à-vis de la caisse et du crédit, dans le but de déterminer les variables intéressantes pour la typologie des ménages de notre échantillon.

.4.1. Description de la population constituant notre échantillon

Nous nous sommes intéressés au statut des ménages interrogés vis-à-vis de la caisse (membre/non-membre), au sexe des personnes enquêtées ainsi qu'à leur statut social (célibataire ou vivant en couple), à l'alphabétisation des enquêtés, et de la corrélation entre ces différentes variables.

Notre échantillon se compose de 60 ménages membres²², de 6 ménages ex-membres (qui ont quitté le système) et d'un ménage non-membre : **90 % de notre échantillon est constitué de ménages membres des caisses.**

Pour chaque ménage, nous avons considéré le membre ou ex-membre interrogé : nous avons enquêté auprès de **42 hommes, 25 femmes**. Pour les 60 ménages membres, 41 hommes et 19 femmes ont été questionnés. Le réseau comptait 36,6 % de femmes membres au 31 décembre 1997 (voir le tableau sur les indicateurs des AECA de Marovoay pour 1997 en annexe) ; nous avons à peu près respecté ces proportions pour nos enquêtes : environ 32 % des membres enquêtés sont des femmes.

Comme les décisions concernant la gestion des budgets familiaux sont prises de façon commune entre deux époux d'un même ménage, nous nous sommes intéressés au statut des personnes interrogées (célibataire ou en couple) plutôt qu'à leur sexe. Nous avons regardé si le système d'activités diffère selon le **statut des personnes** (femme célibataire, homme célibataire ou personne vivant en couple) :

- les quatre hommes célibataires de notre échantillon appartiennent au groupe "salarié agricole et/ou pêcheur" ;
- les neuf femmes célibataires sont dispersées dans les différents groupes de système d'activités, excepté le groupe "autre salarié" (salarié non agricole) ;
- les 54 couples sont dispersés dans tous les systèmes d'activités.

Il apparaît que les femmes recherchent plus la diversification des activités et des revenus que les hommes, qui ne diversifie leur système d'activités qu'une fois en ménage avec une femme. Nous

²² Dans certains de ces ménages, l'un des époux a quelques fois quitté la caisse. Nous avons comptabilisé les ménages comme membres de l'association tant qu'un membre du ménage appartenait encore à la caisse lors de notre passage (juin-juillet 98).

manquons de données sur cet aspect (seulement 6 % d'hommes célibataires dans notre échantillon) pour pouvoir conclure sur la corrélation entre la présence de femmes dans le ménage et la diversification du système d'activités du ménage. De plus, dans les ménages constitués de deux époux, le mari pratique des activités non agricoles qui semblent être réservées aux hommes : menuiserie, activités politiques (conseiller municipal, adjoint au maire), instituteur, collecte de produits agricoles...

Nous n'avons pas considéré les variables "sexe" et "statut" (homme célibataire, femme célibataire, personne en couple) comme déterminantes pour la stratégie de gestion du budget familial.

65,7 % des personnes interrogées sont alphabétisées. Ce taux correspond approximativement au **taux d'alphabétisation** global dans la Plaine (voir partie contexte). 70 % des enquêtés actuellement membres de la caisse le sont : ***les personnes analphabètes ne sont donc pas exclues des caisses.***

Nous remarquons que l'analphabétisme touche plus les femmes que les hommes : 31 hommes sur 42, soit 73,8 % des hommes enquêtés, sont alphabétisés et seulement 13 femmes sur 25, soit 52 %, le sont.

Nous constatons que sur les **6 personnes enquêtées qui ont quitté le système**, 5 (4 femmes et 1 homme) sont analphabètes : l'analphabétisme est-il une cause plus ou moins directe de départ des membres ? Aucun des ex-membres ne nous a donné cette raison pour expliquer leur départ. ***Pour quelle(s) raison(s) le départ des membres concerne plus les analphabètes ?*** Lors des enquêtes, certains membres ont évoqué le fait qu'ils n'arrivaient à participer aux débats, à émettre leurs idées durant les réunions et qu'il existait comme une "main-mise" de la part des "lettrés" sur la caisse. Certaines personnes se sentent mises à l'écart du fait de leur analphabétisme. Nous ne savons pas exactement comment se déroulent les formations des membres des caisses, les sensibilisations et la circulation de l'information (quels sont les moyens utilisés), mais il nous a semblé que le projet utilisait fréquemment l'écrit (circulation de notes d'information). *Peut-être qu'une meilleure prise en compte des analphabètes dans la circulation de l'information, dans les formations leur permettrait de mieux comprendre le système et d'améliorer leur intégration, ce qui éviterait leur départ.*

De plus, sur les 6 personnes qui ont quitté le système, 5 sont des femmes dont 4 des femmes mariées. ***Les femmes quitteraient-elles plus facilement le système ?*** Du fait de leur analphabétisme ? Ou de leur plus faible pouvoir de représentation ? Nos enquêtes nous donnent le sentiment que les femmes se sentent plus facilement rejetées par le système (du fait de leur analphabétisme ? ou de leur statut de femme ?) et qu'elles utilisent leur départ pour démontrer leur pouvoir (montrer qu'elles sont maîtres de leurs choix, qu'elles sont mécontentes de la caisse). L'incapacité à s'exprimer, à s'expliquer calmement²³ semble les rendre plus susceptibles à partir, leur départ étant utilisé comme un moyen d'expression²⁴.

Nos conclusions à propos des causes de départ des membres restent des hypothèses, compte tenu du faible nombre de personnes ayant quitté le système rencontrées et de l'insuffisance d'interrogations lors des enquêtes à ce sujet.

.4.2. Activités et sources de revenus des ménages de notre échantillon

Mis à part trois ménages, tous les ménages ont des recettes agricoles, issues de la vente de leurs produits agricoles (cultures et élevages), non nulles. Sur les trois ménages, deux ne cultivent pas de terres mais en donnent en métayage et l'un de ces deux ménages élève des zébus, le troisième cultive une très faible superficie et consomme sa récolte ainsi que ses élevages. Ainsi sur 67 ménages enquêtés, 66 soit **98,5 % des ménages pratiquent l'agriculture.**

²³ Certaines disent avoir agi sous le coup de la colère.

²⁴ Exprimer son mécontentement, mais aussi rechercher une reconnaissance des autres par leur absence de la caisse (certaines espèrent que les autres regretteront leur départ).

Bien que n'ayant pas accès au revenu agricole (nous ne connaissons pas les dépenses effectuées pour les activités agricoles), nous avons cherché à évaluer la part des revenus agricoles dans le budget familial en calculant le rapport "recettes agricoles totales annuelles / la somme des recettes agricoles totales et du revenu non agricole annuel" pour chaque ménage. Les recettes agricoles représentent en moyenne 65 % de la somme "recettes agricoles + revenu non agricole".

↳ Figure 2 représentant la distribution des ménages en fonction du rapport "recettes agricoles / la somme des recettes agricoles et du revenu non agricole".

Pour 82 % des ménages enquêtés, les recettes agricoles ont une part supérieure à 50 % dans la somme "recettes agricoles + revenu non agricole" : **les activités agricoles ont une part significative dans les budgets des ménages de notre échantillon**. Elles constituent une source de revenus conséquente : pour l'ensemble de l'échantillon, la moyenne des recettes agricoles annuelles (cultures et élevages) s'élève à 3,37 millions de Fmg tandis que celle du revenu non agricole annuel est de 1,5 million de Fmg.

Les recettes agricoles sont principalement dues aux cultures (et peu à l'élevage) : **les ventes des produits issus des cultures représentent 73 % des recettes agricoles totales en moyenne pour les ménages de l'échantillon et le riz représente 91 % des ventes agricoles (cultures) totales**.

Tout comme le laissait prévoir le contexte de la Plaine, notre échantillon est constitué en grande majorité de riziculteurs, pour lesquels la riziculture procure d'importants revenus monétaires.

Nous avons vu, dans le paragraphe précédent (caractérisation de notre échantillon par rapport à la population globale), que les ménages de notre échantillon sont majoritairement de petits exploitants, soit de **petits riziculteurs**. En effet, les ménages de notre échantillon cultivent en moyenne 2,15 ha de rizières *jeby*²⁵ et 0,75 ha de terres *asara* et de *tanety*.

De plus, une partie ou toutes les terres qu'ils cultivent sont, pour la majorité, en **faire-valoir indirect** : le revenu foncier²⁶ annuel par ménage a une moyenne négative de - 416 092 Fmg.

Bien que pratiqué par la plupart des ménages, l'**élevage** représente, en moyenne, une assez faible source de revenus monétaires : les recettes annuelles dues à l'élevage s'élèvent, en moyenne, à 713 000 Fmg par ménage.

La variable capital "animaux" nous paraît mieux décrire l'activité élevage d'un ménage que la variable "recettes élevages". Les recettes issues de l'élevage sont plus irrégulières, compte tenu du cycle long de certains élevages comme l'engraissement de zébus et surtout du taux de mortalité important pour le petit élevage (volailles et cochons). Ainsi, en 1997, certains ménages de notre échantillon ne firent que de faibles recettes avec leurs élevages du fait, par exemple, d'un taux de mortalité des animaux élevé, alors que l'activité élevage est développée dans leur exploitation. Le capital "animaux" correspond à la taille de l'atelier élevage pour chaque ménage et nous semble être un choix plus judicieux pour évaluer l'activité élevage et les éventuels besoins de financement (savoir-faire du ménage en ce qui concerne l'élevage, achat d'animaux, renouvellement des animaux, achat d'aliments).

Le récapitulatif de la description des variables quantitatives pour l'ensemble de l'échantillon est présenté dans le tableau suivant :

↳ Tableau 14 de la description des variables quantitatives pour l'ensemble de l'échantillon.

²⁵ Rizières *jeby*, *atriatry* et terres de *baiboho* (les deux derniers étant moins répandus que les rizières *jeby*).

²⁶ Revenu foncier = recettes métayage (terres données en métayage par le ménage) + recettes location (terres données en location) - dépenses métayage (terres prises en métayage par le ménage) - dépenses location (terres prises en location par le ménage). Les dépenses et recettes métayage sont évaluées au prix de vente à la récolte pour la culture concernée.

Toutes les variables quantitatives présentent des écart-types élevés, souvent supérieurs aux moyennes. Les valeurs du minimum, du maximum et de la médiane nous donnent un aperçu de la distribution des ménages de notre échantillon pour chaque variable. La médiane est généralement inférieure à la moyenne : les moyennes sont plus élevées du fait de la présence de quelques individus qui présentent des valeurs élevées pour les variables concernées, mais la majorité des ménages se situent à des valeurs inférieures aux moyennes.

Notre échantillon est constitué d'une population très homogène en ce qui concerne la structure des exploitations (surfaces cultivées, surfaces possédées, capital foncier, capital agricole hors foncier) et le niveau de revenu (agricole et non agricole).

.5. La typologie des ménages

Nous présentons tout d'abord les objectifs et les différentes étapes pour la mise au point de cette typologie, puis nous détaillons chaque groupe de celle-ci.

.5.1. Méthodologie

L'élaboration d'une typologie des ménages de notre échantillon a pour objectif l'analyse des stratégies de gestion de budget des ménages, de leurs besoins de financement, et en particulier des besoins de financement agricole, de leurs comportements vis-à-vis du crédit. Nous avons donc cherché à former différents groupes au sein de notre échantillon de manière à ce que les groupes différenciés présentent des besoins différents en terme de financement.

Nous divisons le déroulement de l'élaboration de la typologie en 5 étapes :

1- Première étape : sélection des variables

Nous avons sélectionné les **variables**, parmi les variables possibles suite à nos enquêtes et à notre dépouillement (voir en annexe les tableaux à thèmes des données brutes avec la description des différentes variables), suivant leur rôle possible dans l'évaluation des besoins de financement des ménages :

- L'**âge** nous a paru comme pouvant être déterminant.

↳ Tableau 15 de la moyenne d'âge pour chaque système d'activités.

La moyenne d'âge des "agriculteurs purs" (57 ans) est beaucoup plus élevée que celle des "commerciaux" (33-35 ans). Nous émettons l'hypothèse qu'une personne âgée (plus de 50 ans) hésitera certainement plus à se lancer dans des activités de diversification qu'une personne plus jeune. Nous faisons l'hypothèse que, suivant son âge, une personne investit dans des objets différents, a des besoins différents.

- La variable "**système d'activités**" a été raisonnée à partir des besoins de financement que les activités pouvaient engendrer (voir le paragraphe 3-2 de cette partie).
- Les activités agricoles ne sont pas détaillées dans la variable précédente :
 - pour l'élevage, comme nous l'avons expliqué dans le paragraphe précédent, le **capital "animaux"** paraît être la variable décrivant au mieux l'activité élevage de chaque ménage ;
 - pour les cultures, les besoins dépendent de la superficie cultivée - surtout de la **surface jeby** généralement plus importante et dont la culture génère d'importants besoins (notamment en main-d'oeuvre salariée - voir la partie contexte) - du mode de faire-

valoir²⁷, que nous approchons avec la variable "**revenu foncier**", de l'équipement²⁸ du ménage évalué par le **capital équipement**.

- Le niveau de revenu est également important pour évaluer les besoins de financement d'un ménage²⁹ : **les recettes agricoles, le revenu foncier** et le revenu non agricole. Pour évaluer la "taille" des besoins, nous avons créé une nouvelle variable, **le revenu non agricole productif**, qui ne prend en compte que les activités productives pour le calcul du revenu non agricole (non prise en compte des activités financières et des revenus dûs aux transactions foncières, ces derniers étant déjà pris en compte dans le revenu foncier).

Nous n'avons pas retenu le statut de l'enquêté (homme célibataire, femme célibataire et personne en couple) comme variable pour la typologie, du fait de la faible proportion de personnes célibataires dans notre échantillon (19 %). Nous avons tenté de prendre cette variable pour effectuer la typologie mais elle prenait alors trop de poids par rapport aux autres dans les calculs statistiques pour la constitution des groupes de la typologie.

2- Deuxième étape : la recherche de corrélations entre les variables sélectionnées

Avant de commencer le traitement statistique pour l'élaboration de la typologie, nous avons recherché l'existence d'éventuelles corrélations entre les variables retenues. La matrice des corrélations pour les différentes variables quantitatives est présentée en annexe.

La corrélation est élevée (supérieure à 0,6) entre les recettes agricoles, la surface *jeby* cultivée et la surface totale cultivée. Opter pour la **surface totale cultivée** (au lieu de la surface *jeby* cultivée ou des recettes agricoles) nous permet de prendre en compte la surface *asara* cultivée.

Les variables retenues pour la typologie sont les suivantes :

- l'âge de l'enquêté ;
- le système d'activités du ménage ;
- la structure de l'exploitation : la superficie totale cultivée, le capital "animaux", le capital équipement ;
- le niveau de revenus du ménage : le revenu foncier, le revenu non agricole productif.

3- Troisième étape : la redéfinition des variables quantitatives en variables qualitatives

Nous avons redéfini ensuite les variables quantitatives retenues en **variables qualitatives** afin de les lisser et de pouvoir les traiter avec des variables qualitatives telles que le système d'activités. Le logiciel de statistique utilisé est winstat, version 2.0 (copyright ITCF/CIRAD). Comme le logiciel ne permet pas de prendre en compte les liens existants entre les modalités d'une variable qualitative³⁰, nous avons défini uniquement trois classes de taille à peu près équilibrée (en nombre d'individus) pour chaque variable. Les modalités des variables qualitatives obtenues et leurs effectifs respectifs sont décrits dans le tableau suivant :

↳ Tableau 16 des différentes modalités des variables quantitatives redéfinies en variables qualitatives.

²⁷ Un métayer/locataire tire moins de bénéfices de leur récolte qu'un exploitant propriétaire de ses terres, comme une partie sert à payer le propriétaire, et il risque plus fortement nécessiter des fonds pour effectuer ses travaux culturaux.

²⁸ Un ménage pas ou peu équipé aura certainement plus de frais pour la préparation, le labour de ses terres, le transport de sa récolte. De plus, il sera peut-être à la recherche de fonds pour acquérir du matériel agricole.

²⁹ Une personne ayant d'importants revenus pourra subvenir à ses besoins et/ou risque d'avoir des besoins plus importants (capacité de remboursement plus élevée).

³⁰ Si, par exemple, nous avons une variable quantitative redéfinie en quatre modalités suivant les valeurs croissantes de cette variable, le logiciel ne tiendra pas compte du fait que la modalité 1 est plus proche de la modalité 2 que de la modalité 4 pour la variable qualitative définie.

4- Quatrième étape : ôter les individus "atypiques" et les variables "parasites"

Nous avons procédé à une première **analyse factorielle en composantes multiples** (AFCM) dont nous avons sorti le tableau de Burt afin d'analyser le croisement des variables qualitatives deux à deux. Le tableau de Burt obtenu figure en annexe. Nous avons relevé les individus **atypiques** (les cas rares), c'est-à-dire qui ne correspondaient pas aux tendances observées dans le croisement des variables. Sur les 27 individus (ou ménages) ainsi relevés, 6 présentent des doubles singularités, c'est-à-dire ont été retenus comme atypiques deux fois (pour deux croisements de variables) :

↳ Tableau 17 présentant les 6 ménages atypiques.

Afin d'obtenir des sorties statistiques plus nettes (élaboration de groupes bien différenciés à partir des variables retenues), nous avons ôté ces individus singuliers.

Nous avons également décidé de ne pas prendre en compte dans l'analyse en composantes multiples ou AFCM la variable âge car celle-ci obtenait des contributions trop élevées dans le calcul des axes de l'AFCM.

5- Cinquième étape : l'analyse factorielle en composantes multiples et la formation des groupes

L'**AFCM finale** a été réalisée sur 61 individus à partir des variables qualitatives suivantes (qui comportent chacune 3 modalités, sauf pour la variable système d'activités) : le système d'activités, le revenu non agricole productif, la surface totale cultivée, le capital équipement, le capital "animaux" et le revenu foncier.

La sortie de l'AFCM (coordonnées des modalités des variables sur les axes, contribution de celles-ci aux axes) figure en annexe.

Nous avons ensuite effectué une classification ascendante hiérarchique³¹ à partir du fichier "individus" issu de l'AFCM. L'arbre de classification avec les coupures que nous avons réalisées est présent en annexe. Nous avons coupé sous le noeud 52 pour l'ensemble de l'arbre, puis uniquement sous le noeud 46 pour scinder en deux le groupe d'effectif important³². Nous avons obtenu 8 classes, constituant les 8 modalités de la variable "classi". Afin de décrire les classes obtenues, nous avons croisé "classi" avec les autres variables requises pour l'AFCM. Le tableau présentant les classes issues de l'AFCM et les croisements de "classi" avec les autres variables se trouve en annexe.

Comme le logiciel ne tient pas compte du fait que des liens existent entre les différentes modalités d'une variable qualitative issue d'une variable quantitative, nous avons changé des individus de classes afin de les rendre plus homogènes. Le tableau suivant récapitule les changements (11 individus) et l'explication de ceux-ci :

↳ Tableau 18 sur les 11 changements de classe (typologie).

Les groupes finaux de notre typologie sont décrits dans le tableau suivant (le paragraphe suivant en présente une description plus détaillée) :

↳ Tableau 19 de la description des groupes de notre typologie

³¹ Paramètres de calcul : variables continues, distance initiale euclidienne usuelle, centrer-réduire les variables, moyenne (UPGMA) comme critère d'agrégation (winstat, version 2.0, ITCF/CIRAD).

³² Nous avons réalisé auparavant plusieurs AFCM en jouant sur les variables (prises/ôtées), mais il apparaissait toujours un groupe d'effectif très élevé (25-30 individus) dans la classification et nous avons décidé de le scinder manuellement. Ce phénomène pourrait s'expliquer par le fait que notre population est très homogène.

Nous avons ensuite cherché à placer les 6 individus atypiques dans les groupes de cette typologie, ce qui ne fut possible que pour un seul (le ménage n° 5 qui a été placé dans le groupe 1 de la typologie) :

↳ Tableau 20 sur le placement des "atypiques" dans les groupes de la typologie.

La méthodologie employée peut paraître quelque peu "hybride" (mélange de statistiques et de qualitatif). Nous pensons que les résultats statistiques obtenus n'ont pas été satisfaisants du fait de l'homogénéité de notre population (les petites différences risquant alors d'être amplifiées lors des calculs statistiques) et de la taille limite de notre échantillon (61 individus) pour le traiter de manière statistique (effectuer une AFCM). Nous avons donc tenté de raisonner au maximum nos données, les sorties statistiques afin d'en extraire une typologie cohérente par rapport à notre objectif d'analyser les besoins de financement agricole des ménages.

.5.2. Présentation de la typologie

Nous présentons dans cette partie les principales caractéristiques des différents groupes de la typologie. Leurs comportements vis-à-vis des produits de la caisse, leurs besoins en matière de financement sont analysés dans les paragraphes suivants.

Les **moyennes par groupe** (de la typologie) des différentes variables quantitatives figure en annexe.

Pour chaque groupe, nous avons tenté d'analyser **la stratégie économique des ménages** à partir d'une relecture des enquêtes de ménages. En ce qui concerne la gestion des budgets familiaux, nous détenons surtout des éléments à propos de la gestion de leur riz : tous sont des riziculteurs ou du moins gèrent des stocks de riz³³, base de leur alimentation et qui peut aussi constituer une importante source de revenus (voir paragraphe 4-2 " Activités et sources de revenus des ménages de notre échantillon"). Nous nous sommes interrogés sur l'utilisation de cette source de revenus.

A partir de ces deux éléments descriptifs (moyennes et stratégies), nous avons élaboré une fiche synthétique de présentation par groupe³⁴ :

- **Le groupe 1** est constitué de **petits exploitants agricoles** (surface cultivée totale inférieure ou égale à 1,5 ha), dont la principale source de revenus monétaires est leur activité de diversification (activité hors l'agriculture), soit, pour la plupart, une **activité commerciale**. En effet, la moyenne de la valeur du rapport "recettes agricoles totales/ la somme des recettes et du revenu non agricole" est de 0,28 ($\pm 0,23$) pour ce groupe³⁵.

Environ la moitié des ménages de ce groupe se considère avant tout commerçant. Ils ont comme projet de développer leurs **activités commerciales**.

Ce groupe se caractérise également par le fait qu'ils ne prenaient pas de crédit pour financer leurs activités avant d'être membre de la caisse.

Les caractéristiques de ce groupe sont présentées dans l'encadré suivant :

↳ Encadré 1 sur le groupe 1 de la typologie.

Nous nommons ce groupe "**les commerçants-petits exploitants**" dans la suite du rapport.

³³ Les deux ménages qui ne cultivent pas eux-mêmes de rizières reçoivent de leurs métayers une part de la récolte.

³⁴ Toutes les comparaisons sont relatives à l'ensemble de l'échantillon, notre typologie ayant été élaborée uniquement sur la base de celui-ci.

³⁵ La moyenne est de 0,65 pour l'échantillon.

- **Le groupe 2** correspond à de grands exploitants (surface cultivée totale supérieure ou égale à 2 ha), dont le revenu non agricole productif est élevé (supérieur à un million de Fmg) du fait d'**activités commerciales et salariales** (instituteur).
Ils **louent** tous une partie des terres qu'ils cultivent.
Ils se considèrent comme des **agriculteurs**. La majorité (8 sur 10) a d'ailleurs le projet d'augmenter leurs superficies cultivées. Les activités commerciales et l'élevage figurent également parmi leurs projets.
Ils utilisent leur récolte de riz pour investir dans d'autres activités que la culture de leurs terres, ce qui peut s'expliquer par leur importante récolte (grandes superficies cultivées).
Ce groupe est détaillé dans l'encadré suivant :

↳ Encadré 2 sur le groupe 2 de la typologie.

Ce groupe est appelé, par la suite, "**les grands exploitants locataires-commerçants**".

- **Le groupe 3** est le groupe des "moyens" de notre échantillon : **la taille des exploitations est moyenne** (superficie cultivée comprise entre 1 et 2,5 ha) et, le salariat agricole et le petit artisanat leur procurent des **revenus non agricoles productifs moyens** (entre 500 000 et 1 million de Fmg).
Tous élèvent des zébus (effectif inférieur ou égal à 6 têtes).
Ils se considèrent comme des **agriculteurs-éleveurs**. Leurs projets concernent principalement les travaux rizicoles (à financer) et le développement de leurs élevages.
Avec leur récolte de riz, ils n'investissent pas en dehors de la culture de leurs terres, ce que nous expliquons ainsi : bien qu'ils cultivent des superficies moyennes, comme ils sont tous **métayers**, une partie de leur récolte (la moitié généralement) ne leur revient pas.
L'encadré suivant résume les caractéristiques de ce groupe :

↳ Encadré 3 sur le groupe 3 de la typologie.

Nous avons choisi de nommer ce groupe "**les exploitants moyens métayers-petits artisans**".

- Les enquêtés du **groupe 4** sont **âgés** par rapport au reste de l'échantillon : ils ont plus de 40 ans (moyenne de 49 ans³⁶).
Ils cultivent de **grandes superficies** (supérieures ou égales à 4 ha), ont une **activité élevage assez développée** (capital "animaux" supérieur à un million de Fmg). Ils possèdent tous des **zébus** et des **équipements agricoles moyens** (herse, charrue, charrette).
Leurs revenus non agricoles productifs sont assez conséquents (supérieurs à 600 000 Fmg/an) : ils sont **commerçants** ou **artisans**.
Mais ils se considèrent avant tout comme des **agriculteurs-éleveurs**. Tous souhaitent d'ailleurs améliorer leur riziculture : bien que **propriétaires** de grandes superficies, ils désirent augmenter celles-ci. Ils ont également le projet de développer leurs activités de diversification (artisanat/commerce).
Ils se caractérisent par le fait qu'ils ne prenaient pas de crédit avant leur adhésion à la caisse.
Leurs principales caractéristiques sont présentées dans l'encadré suivant :

↳ Encadré 4 sur le groupe 4 de la typologie.

Ce groupe est nommé "**les grands exploitants propriétaires-commerçants/artisans**" dans la suite du rapport.

- **Le groupe 5** concerne les **agriculteurs purs**, de moyenne d'âge assez élevé (57,75 ans³⁷) : la majorité n'effectue pas d'activités en dehors de leur exploitation agricole et les trois ménages

³⁶ Moyenne de 41,6 ans pour l'échantillon complet.

qui en exercent gagnent de **faibles revenus non agricoles productifs** (inférieur ou égal à 300 000 Fmg).

Ils cultivent d'assez grandes superficies (supérieures ou égales à 2 ha) par rapport à l'ensemble de l'échantillon.

Leur capital "animaux" est assez élevé (supérieur à un million de Fmg) : tous élèvent des **zébus** (1 à 20 têtes).

Ils se considèrent comme des **agriculteurs-éleveurs**.

Bien que déjà **équipés**, ils ont le projet d'**acquérir de nouveaux équipements agricoles**. Ils souhaitent **augmenter leurs superficies cultivées**. Ils ont aussi les projets de développer leur activité **élevage** et d'investir dans les **travaux rizicoles**.

Ils utilisent leur récolte de riz pour effectuer des investissements en dehors de la culture de leurs terres : leurs cultures, et, en particulier, le riz, représentent leur principale source de revenus.

Les caractéristiques de ce groupe sont détaillées dans l'encadré suivant :

↳ Encadré 5 sur le groupe 5 de la typologie.

Nous avons décidé de nommer ce groupe "**les agriculteurs-éleveurs**".

- **Le groupe 6** comporte des **exploitants moyens** (surface cultivée d'approximativement 1 à 3 ha), dont la majorité élève **quelques zébus** (capital "animaux" < 2 millions de Fmg - 1 à 4 têtes/ménage) et qui effectuent du **petit commerce** ou de l'**artisanat** (revenu non agricole productif inférieur ou égal à 800 000 Fmg).

Ils sont tous **propriétaires** des terres qu'ils cultivent.

Ils se considèrent comme des **agriculteurs-éleveurs**. Leurs principaux projets concernent l'**élevage** ainsi que l'**équipement agricole**, la majorité des ménages de ce groupe **n'étant pas équipée**.

Leur récolte de riz est investie, en partie, en dehors de la stricte culture de leurs terres : les ventes agricoles (moyenne de 792 000 Fmg/an) leur assurent une source de revenus monétaires plus importante par rapport à l'élevage (188 000 Fmg/an) et leurs activités de diversification (283 000 Fmg/an).

Ce groupe est décrit dans l'encadré suivant :

↳ Encadré 6 sur le groupe 6 de la typologie.

Nous qualifions ce groupe de "**petits commerçants-exploitants moyens propriétaires**".

- La taille des exploitations des ménages du **groupe 7** est également moyenne. Ils élèvent également **quelques zébus** (1 à 8 têtes/ménage). Leur revenu non agricole productif est faible (inférieur ou égal à 500 000 Fmg/an) : la majorité travaille comme **salaire agricole**.

Ils sont **métayers** d'une partie des terres qu'ils cultivent.

Ils se considèrent comme des **agriculteurs-éleveurs**. Ils souhaitent **augmenter leurs superficies de culture** ainsi que **s'équiper**, ne possédant aucun équipement agricole.

L'encadré suivant propose une description de ce groupe :

↳ Encadré 7 sur le groupe 7 de la typologie.

Nous avons choisi de nommer ce groupe "**les exploitants moyens-salariés agricoles**".

Ce groupe diffère du groupe 3 notamment par leur revenu foncier plus élevé (le minimum est de - 1,17 million de Fmg alors que le maximum est de -1,2 million de Fmg pour le groupe 3), par le fait que, dans le groupe 7, certains sont propriétaires ou louent une partie des terres qu'ils cultivent, et par leur revenu non agricole productif plus faible (inférieur ou égal à

³⁷ La moyenne est de 41,6 ans pour l'ensemble de l'échantillon.

500 000 Fmg). Ce revenu non agricole productif plus élevé pour le groupe 3 s'explique par l'ajout aux revenus du salariat agricole des revenus dus aux activités artisanales. De plus, les superficies cultivées sont plus faibles pour le groupe 3 et leurs projets diffèrent : uniquement métayers, ils ne semblent vouloir augmenter leurs superficies cultivées, ce qui peut s'expliquer par la difficulté de travailler en métayage (la récolte étant divisée par deux, l'augmentation de la superficie cultivée s'accompagnerait d'une augmentation du travail avec une faible répercussion sur les revenus).

- Les ménages du **groupe 8** sont des **petits exploitants métayers** (superficie cultivée < 1,5 ha), dont l'**activité élevage est peu développée** et qui travaillent comme **salarié agricole et pêcheur**, ce qui leur procure un **revenu non agricole productif faible** (300 000 Fmg à 650 000 Fmg).

Ils se considèrent comme des **agriculteurs-éleveurs**. Leurs principaux projets concernent l'**élevage** et l'**acquisition d'équipement agricole** (aucun des ménages du groupe n'est équipé). Avant d'adhérer à l'association, ils avaient déjà recours à l'emprunt.

Les quatre hommes célibataires de notre échantillon font partie de ce groupe. Les femmes célibataires sont, quant à elles, réparties dans tous les groupes.

La présentation de ce groupe figure dans l'encadré suivant :

↳ Encadré 8 sur le groupe 8 de la typologie.

Nous désignons ce groupe "**les petits exploitants-salariés agricole**".

Nous avons ensuite analysé les enquêtes de ménages par groupe dans le but de déceler quelles sont les catégories de la population privilégiées par les caisses et quelles sont les catégories pour lesquelles les caisses ne sont pas adaptées (besoins non couverts, produits inadaptés aux flux monétaires des ménages...).

.6. Besoins de financement et comportement vis-à-vis du crédit

Nous avons cherché à évaluer les besoins de financement afin de cerner la demande des habitants de la Plaine en matière de financement, notamment pour les activités agricoles, demande que nous avons ensuite comparée avec l'offre proposée par le système (adéquation offre/demande).

Pour les 8 groupes différenciés, nous avons donc analysé les besoins de financement, les comportements vis-à-vis du crédit proposé par les AECA.

.6.1. Les besoins de financement

Les besoins de financement ont été évalués à partir des objets de crédit, des projets de crédit et de la réponse à la question sur les besoins non couverts, selon la formulation de ces besoins/projets par chaque ménage (s'il compte le financer avec ses fonds propres ou s'il ne peut le financer avec ses fonds pour le moment).

L'analyse des besoins en matière d'équipement agricole moyen est analysé à part : le CIDR a souhaité que nous interrogeons les ménages à ce sujet et nous avons donc inclus une question spécifique dans notre guide d'enquête à ce propos. Nous avons demandé aux ménages, lorsqu'ils n'abordaient pas d'eux-mêmes le sujet, s'ils souhaitaient s'équiper en matériel agricole et de quelle manière.

.6.1.1. Les besoins

Pour l'ensemble de l'échantillon, 19 ménages sur 52³⁸ (37 %) ont cité le "**désherbage**" du **riz jeby** (au moment du nettoyage de la rizière) comme activité dont le financement leur pose

³⁸ 52 ménages sur 68 ont répondu à cette question.

problème et 10 ménages sur 52 (19 %) ont cité le **repiquage du riz *jeby*** (voir en annexe la synthèse des premiers résultats pour Marovoay). **67 % des ménages** (35 sur 52) **disent avoir des difficultés à financer les travaux dans les rizières** (*asara*, *atriatry* et *jeby* : nettoyage, piétinage, labour, repiquage).

L'élevage est cité par 13,5 % des ménages enquêtés et les activités commerciales par environ 7,7 %.

L'analyse des besoins de financement par groupe indique un besoin important pour les travaux de la campagne *jeby* pour tous les groupes : 88,7 % des ménages (55 sur 62) ont exprimé ce besoin.

Les **différences entre les groupes** de la typologie apparaissent pour les besoins concernant d'autres activités, qui reflètent à peu près les projets de chaque groupe :

- les activités commerciales et un peu l'élevage pour le groupe 1 des commerçants-petits exploitants : dans les projets globaux des ménages (voir l'encadré x), l'élevage n'a quasi pas été abordé car cette activité existe déjà dans l'exploitation et apparemment les ménages de ce groupe considèrent les activités commerciales plus sûres quant aux revenus (absence de risque de mortalité) et plus rémunératrices (meilleure rentabilité de l'investissement) ;
- l'élevage, le commerce et la campagne *asara* pour le groupe 2 (les grands exploitants locataires-commerçants), mais le projet d'augmenter les superficies cultivées ne figure pas dans les besoins de financement : les ménages de ce groupe comptent louer/acheter des terres avec leur récolte de riz ou d'arachide, avec la vente de leurs zébus (achetés à la soudure, une fois ceux-ci engraisés), avec leur épargne monétaire ou en nature (riz, cochons) ;
- l'élevage et des biens de consommation pour les exploitants moyens métayers-petits artisans du groupe 3 ;
- le commerce, l'élevage, l'équipement agricole, la campagne *asara* : les besoins du groupe 4 (grands exploitants propriétaires-commerçants/artisans) sont très diversifiés, mais tout comme le groupe 2, l'augmentation des superficies cultivées n'y figure pas (ils comptent financer celle-ci avec les bénéfices de la collecte, leur récolte rizicole) ;
- l'équipement agricole, l'élevage, la campagne *asara* et le piétinage pour les agriculteurs-éleveurs du groupe 5 : les projets de ce groupe se reflètent dans leurs besoins de financement, mis à part l'augmentation des superficies cultivées que la majorité des ménages souhaite financer avec leur stock de riz ;
- l'élevage, la campagne *asara*, le commerce et l'équipement agricole pour le groupe 6 (les petits commerçants-exploitants moyens propriétaires) : les activités commerciales concernent plus de ménages pour les besoins que pour les projets car les ménages de ce groupe se considèrent avant tout agriculteurs-éleveurs et, pour certains, l'activité commerciale sert à financer la riziculture, leur activité élevage (ils souhaitent développer leur commerce afin de développer leur exploitation agricole) ;
- l'achat/la location de terres, l'élevage, l'équipement agricole pour le groupe 7 (les exploitants moyens-salariés agricoles) : les ménages de ce groupe ont l'intention de financer l'augmentation de leurs superficies cultivées au moyen de crédits (l'un compte demander à la caisse un crédit pour acheter des terres, un autre prendre un crédit de campagne *jeby* pour louer des terres et les deux autres prendre un crédit pour financer une activité dont les bénéfices leur permettront d'acheter/louer des terres) ;

- l'élevage pour les petits exploitants-salariés agricoles du groupe 8 : pour les 3 ménages qui ont comme projet d'augmenter leurs superficies cultivées, soit le ménage n'a pas expliqué la façon dont il comptait réaliser ce projet, soit le ménage recherche plutôt des terres en métayage (les ménages de ce groupe cultivent de faibles superficies³⁹).

Les besoins exprimés par les différents groupes sont présentés dans le tableau suivant :

↳ Tableau 21 sur les besoins de financement par groupe de la typologie.

Pour leur projet "augmenter la superficie cultivée", les ménages adoptent deux stratégies différentes selon leur niveau de richesse : les groupes 2,4 et 5, respectivement les grands exploitants locataires-commerçants, les grands exploitants propriétaires-commerçants/artisans et les agriculteurs-éleveurs, ont le projet d'agrandir leur exploitation, mais comptent **financer ce projet avec leurs revenus** (récolte rizicole, bénéfices de leurs activités commerciales...) tandis que les exploitants moyens-salariés agricoles du groupe 7 désirent **financer ce projet par l'intermédiaire d'un crédit**.

Cependant le projet ne propose aucun crédit pour financer ce type d'objet et certains ménages comptent détourner des crédits de campagne pour pouvoir louer des terres. Les crédits de campagne semblent a priori adaptés pour la location de terres : prenons l'exemple d'une parcelle *jeby* d' 1/2 ha louée 250 000 Fmg pour l'année (crédit de campagne *jeby* de 250 000 Fmg), avec un rendement de 2 t/ha (assez faible pour une terre *jeby*), la récolte est d'une tonne de paddy vendue à 800 Fmg/kg à la récolte, ce qui procure donc une recette de 800 000 Fmg pour un remboursement de 340 000 Fmg (taux de 4 % mensuel pendant 9 mois). Dans ce calcul, nous avons omis deux problèmes :

- les crédits de campagne sur refinancement ont un plafond selon la superficie cultivée de l'emprunteur : utilisant son crédit de campagne pour la location, le ménage n'aura pas de financement pour cultiver ses terres ou, certains ménages qui cultivent peu de terres mais qui ont la capacité d'en cultiver plus (force de travail à valoriser) n'auront pas accès à des montants suffisants pour pouvoir louer des terres (le plafond des crédits externes sont fonction de la superficie cultivée) ;
- les locations de terres ont lieu à tout moment de l'année, lorsque le propriétaire nécessite urgemment des liquidités, et le crédit de campagne *jeby* est débloqué à une date précise de l'année.

La location de terres nécessite un produit financier spécifique, pouvant être débloqué à tout moment de l'année et remboursable à la récolte jeby (en prenant quelques garanties quant à l'utilisation du crédit, de la qualité des terres louées, de la période de déblocage afin d'éviter la consommation du crédit).

Nous pensons que l'achat de terres pourrait être financé par le crédit équipement : montant important, remboursable sur le moyen terme. Le problème principal du financement d'un tel objet nous semble l'absence de titularisation des terres sur la Plaine : pour pouvoir garantir un tel financement (accepter la terre achetée en garantie, pas de risque de perte de la terre achetée lors d'un litige), la sécurisation foncière apparaît être une nécessité.

³⁹ Comme les superficies cultivées par ces ménages sont faibles, ils recherchent des terres à cultiver en métayage car ils leur restent encore de la force de travail à valoriser, contrairement aux ménages du groupe 3 qui cultivent des superficies légèrement supérieures mais qui semblent être la limite, le seuil possible en métayage pour un ménage (après ce seuil, la surcharge de travail est trop importante par rapport à la faible amélioration des revenus - dans la Plaine, le contrat de métayage le plus répandu est la division en deux de la récolte, une moitié pour le propriétaire et l'autre pour le métayer).

.6.1.2. L'équipement agricole

Nous avons distingué les besoins d'équipement agricole "spontanés", c'est-à-dire abordés sans que le ménage y soit encouragé (par des questions de notre part), et les besoins d'équipement "incités", lorsque les ménages l'ont exprimé après que nous les ayons questionnés à ce propos.

47 ménages sur 57 ménages (qui ont abordé ce sujet spontanément ou qui ont répondu à la question concernant leur désir de s'équiper), soit **82 % des ménages désirent acquérir des équipements agricoles**⁴⁰ (voir en annexe la synthèse des premiers résultats pour Marovoay). 20 ménages (35 % des ménages qui ont répondu) comptent prendre un crédit ou sont intéressés par le crédit équipement, mais **seulement 10 ménages (sur 57, soit environ 17 % qui ont parlé de ce sujet, et sur 67, soit 15 % des ménages de l'échantillon) ont abordé ce besoin et ce projet de crédit équipement spontanément.**

Afin de savoir quels sont les ménages intéressés ou non par l'acquisition d'équipement agricole et le crédit équipement, nous avons analysé ce besoin **par groupe** de la typologie et, au sein de chaque groupe, selon le capital équipement des ménages (si le ménage possède déjà ou non des équipements agricoles moyens) :

↳ Tableau 22 sur l'analyse du besoin en équipement agricole par groupe de la typologie.

L'unique ménage qui a pris des crédits équipements auprès d'une caisse appartient au groupe 2 : son premier crédit équipement concerne une charrette (en 1993) et son deuxième et dernier crédit équipement une brouette (en 1996) que le ménage a remboursé intégralement dès leur première récolte *jeby* (au bout de moins d'un an).

Pour les groupes 1, 2, 3 et 4, nous avons peu de réponses à cette question à propos de leur projet de s'équiper en matériel agricole et les réponses sont très diversifiées.

Tous les ménages du **groupe 5**, les agriculteurs-éleveurs, possèdent des zébus et des équipements agricoles moyens (herse, charrette, charrue ou les trois à la fois) et tous désirent s'équiper, pour la moitié des ménages sur fonds propres et l'autre moitié au moyen d'un crédit.

La majorité des ménages du **groupe 6**, les petits commerçants-exploitants moyens propriétaires, et tous les ménages du **groupe 7**, les exploitants moyens-salariés agricoles, ne sont pas équipés, mais possèdent des zébus, et ils désirent acquérir du matériel agricole mais pas au moyen d'un crédit équipement. Ce produit ne paraît pas adapté à ces groupes. Un des ménages du groupe 6 a déclaré que le remboursement du crédit équipement était difficile et qu'il préférerait prendre un crédit de campagne et acheter l'équipement à la récolte. Un ménage du groupe 7 préfère financer l'acquisition de matériel agricole (herse/charrue) avec sa récolte plutôt qu'avec un crédit équipement dont le montant élevé et les taux seront difficiles à rembourser (d'après l'enquête). Un autre ménage du groupe 7 a souligné la difficulté que représentait le remboursement du crédit équipement pour lui : ses superficies cultivées sont faibles et "les taux vont s'accumuler".

Le crédit équipement semble adapté aux ménages qui possèdent suffisamment de terres pour pouvoir le rembourser intégralement dès leur première récolte, comme les ménages du groupe 5 ou du groupe 2.

Le montant élevé associé aux taux élevés et à la durée longue (1-2 ans) du crédit équipement paraissent poser problème. Certains ménages préfèrent prendre un crédit de campagne qu'un crédit équipement, ce dernier ne présentant pas d'avantages par rapport au crédit sur

⁴⁰ Beaucoup de ménages enquêtés considèrent les boeufs de trait comme du matériel agricole et n'ont pas fait la distinction entre les boeufs de trait et l'équipement agricole (herse, charrue, charrette...).

refinancement ordinaire si le ménage ne veut prendre de crédit pour une durée supérieure à 9 mois, compte tenu des intérêts élevés (modalités plus strictes du crédit équipement⁴¹). Nous avons détaillé cet aspect dans le paragraphe sur "le crédit équipement" de la partie "Institution".

Les ménages du **groupe 8**, les petits exploitants-salariés agricoles, ne possèdent aucun équipement agricole et boeuf de trait. Leur premier projet d'équipement concerne l'achat de boeufs de trait. Les deux ménages qui ont abordé le sujet spontanément souhaitent prendre un crédit équipement pour acquérir tout d'abord des zébus, puis du matériel de traction : *ils ne semblent pas être informés sur le fait que les zébus ne sont pas financés par le crédit équipement*. Sur les 8 ménages du groupe 8 qui ont exprimé leur désir de s'équiper, 5 ont clairement annoncé l'acquisition de boeufs de trait comme priorité. *Le crédit équipement, ne finançant pas l'acquisition de boeufs de trait, ne répond pas à la demande des ménages du groupe 8, les petits exploitants-salariés agricoles.*

Bien que nous n'ayons pas questionné les ménages à ce sujet, nous avons cherché à savoir **les motivations de ce désir d'équipement** des ménages que nous avons enquêtés : ils cultivent de faibles superficies et souhaitent acquérir des équipements moyens agricoles, pour quelle(s) raison(s) ? Il semble que la raison principale soit **le coût élevé de la location des équipements⁴²** (zébus pour le piétinage et boeufs de trait compris), conséquence de leur rareté sur la Plaine (paragraphe "l'équipement agricole" de la partie contexte). D'après nos enquêtes, le piétinage d'un hectare de rizière *jeby* nécessite 20 zébus à 8 000 Fmg/zébu/jour, soit 120 000 Fmg/ha, et le labour à la charrue de cet hectare revient à 50 000 Fmg. Bien que son effet positif sur les rendements soit reconnu par la majeure partie des paysans de la Plaine, le piétinage est de moins en moins pratiqué, compte tenu de son coût élevé et, la majorité des paysans nettoie et laboure manuellement leurs rizières (main-d'oeuvre familiale et salariés agricoles) ce qui semble moins coûteux pour le paysan⁴³. Nous manquons de données pour évaluer la rentabilité de la location de zébus pour le piétinage, de la location de la charrue et de l'achat d'équipement agricole.

Une évaluation de l'augmentation de rendements que permettent ces investissements (location/achat de zébus, d'équipement agricole) ainsi que la comparaison des dépenses de la culture sans équipement (salariés agricoles) et avec (location/achat, salariés agricoles) par rapport à la récolte obtenue nous paraissent nécessaires pour estimer la rentabilité de tels investissements (achat qui peut être, de plus, en partie rentabilisé par la location) et celle du crédit équipement.

Avec le produit financier "crédit de campagne *jeby*" (sur refinancement), le réseau des AECA répond au principal besoin exprimé par les ménages : le financement de la campagne rizicole *jeby* (et, en particulier, les salariés agricoles pour le "désherbage" manuel au moment du nettoyage des rizières).

Pour les autres besoins de financement, comme le financement des activités commerciales, de la campagne *asara*, de l'élevage, l'achat d'équipement agricole, les caisses proposent également des produits (voir la partie "Institution").

Cependant, le crédit équipement ne paraît pas adapté aux capacités des ménages de la Plaine : les taux semblent trop élevés pour des durées supérieures à 9 mois⁴⁴. Seulement les ménages qui peuvent le rembourser au bout de 9 mois, dès leur première récolte *jeby*, sont réellement intéressés par ce produit. De plus, la demande des petits exploitants-salariés agricoles (ménages les moins

⁴¹ Apport personnel de 30 %, possession de boeufs obligatoire pour l'acquisition de matériel de traction, achat de boeufs de trait non permis avec le crédit équipement.

⁴² Plusieurs ménages qui ont exprimé leur souhait d'acquérir des équipements agricoles en louent et certains nous ont dit trouver le coût de la location cher.

⁴³ Nous n'avons pas évalué le coût de ce travail manuel car celui-ci dépend de la main-d'oeuvre familiale qui effectue ces travaux et sur laquelle nous ne détenons pas de données.

⁴⁴ Sujet détaillé dans "le crédit équipement" de la partie "Institution".

aisés) concerne l'acquisition de zébus qui ne peut faire l'objet d'un crédit équipement. ***Le crédit équipement s'adresse aux ménages les plus aisés, qui possèdent déjà des zébus.***

Le projet d'agrandir l'exploitation (augmentation des superficies cultivées par l'achat/la location de terres) ne trouve pas d'écho dans les produits proposés par la caisse.

.6.2. Montants-objets de crédit

Nous nous sommes interrogés sur les objets réels de crédit et leurs montants pour chaque groupe de la typologie afin d'analyser l'adéquation entre la demande de chacun des groupes et l'offre proposée par le système financier.

Nous n'avons pas pu analyser l'évolution des crédits (montant, objet) par ménage :

- souvent, les ménages ne se souvenaient plus des crédits antérieurs à 1996 (2 années) ;
- de plus, l'évolution des montants des crédits ne dépend pas uniquement de l'évolution de la demande (augmentation du coût de la main-d'oeuvre, augmentation de la superficie cultivée - d'après nos enquêtes), mais dépend surtout de celle de l'offre : beaucoup de ménages ont déclaré que les montants de leurs demandes de crédit avaient été insatisfaits jusqu'à présent (ressources internes des caisses insuffisantes pour répondre à toutes les demandes pour les crédits "internes", respect des ratios prudentiels pour les crédits "externes").

Dans 96 % des cas (51 sur 53), le crédit "externe" ou sur refinancement ordinaire est entièrement ou partiellement dépensé pour payer les salariés agricoles pendant la campagne rizicole jeby/atriatry (voir en annexe la synthèse des premiers résultats pour Marovoay).

Dans 57 % des cas (37 sur 65), le crédit "interne" est utilisé plus ou moins partiellement dans le paiement des salariés agricoles. Dans 22 % des cas (14 sur 65), il est dépensé plus ou moins partiellement dans l'élevage. Par contre, les activités commerciales ne concernent que 4 % des crédits "externes" et 9% des crédits "internes"⁴⁵. Ces faibles pourcentages soulèvent la question suivante : ***la demande de financement pour les activités commerciales est-elle faible ou l'offre est-elle inadaptée à ce type de besoin ?***

Le tableau suivant résume les résultats par groupe :

↳ Tableau 23 sur les montants-objets-projets de crédit par groupe de la typologie.

Nous avons relevé les principaux résultats :

- Pour les crédits "externes" (sur refinancement), nous remarquons peu de **détournements de l'objet de crédit** : la majorité des ménages finance leurs campagnes rizicoles (*jeby* et *atriatry* principalement) avec au moins une partie du crédit, l'autre partie étant dépensée dans le financement d'activités commerciales, dans l'achat de biens de consommation ... Les détournements d'objet semblent plus fréquents pour les crédits "internes" qui sont utilisés pour acheter des biens pour la consommation, pour financer la construction des maisons, des funérailles, des exhumations, pour rembourser le crédit pris auprès de "riches" du village au moment de la soudure ...

Cette observation confirme l'hypothèse que les membres des AECA et les caisses gèrent plus sérieusement les crédits "externes" que les crédits "internes" : ils sont plus consciencieux avec "l'argent froid", sûrement parce que les règles le concernant sont plus strictes et qu'il est nécessaire au financement de la principale campagne rizicole (les fonds internes ne sont pas suffisants pour la financer).

⁴⁵ Bien que nous ne pouvons connaître la représentativité de notre échantillon, nous avons essayé de voir tous les systèmes d'activités possibles qui faisaient partie de la caisse sans en privilégier un particulier et nos résultats concernant les activités commerciales nous paraissent refléter une réalité de la Plaine (sentiment suite à notre expérience de terrain).

- Nous tenons à signaler deux **détournements d'objet pour les crédits "externes"** :
 - un ménage du groupe 2 a dépensé son crédit de campagne *jeby* pour acheter du bois afin de construire sa maison : la caisse ne propose aucun produit pour financer de tels besoins ;
 - un ménage du groupe 2 a prêté intégralement un crédit de campagne à un taux usuraire (100 % pour 8 mois) : ce fait est connu des responsables de la caisse et accepté par ceux-ci (ménage appartenant à la famille d'un des responsables) et, de plus, le ménage ne se cache pas de telles utilisations, il n'a pas paru être informé que le système interdit ces détournements, condamne le crédit usuraire. Le ménage ne comptait pas utiliser le crédit à de telles fins : il voulait effectuer du commerce de paddy/riz blanc⁴⁶, mais au déblocage du prêt, il n'y avait pas assez de paddy sur le marché et ils ont décidé de prêter leur crédit afin de conserver (et faire fructifier) la somme jusqu'au remboursement.

Ce détournement soulève deux questions : celle des besoins spécifiques de financement juste avant les récoltes *atriatry/jeby* pour les activités de commerce et la question du suivi-contrôle des objets de crédit par les responsables (comme, par exemple, leur partialité vis-à-vis de membres de leur famille)

De plus, deux ménages du groupe 8 placent une partie de leur crédit externe en **DAT** (dépôt à terme) afin de prévoir le remboursement du crédit et même un ménage déclare désirer des crédits de montant plus élevé pour pouvoir placer des sommes plus importantes en épargne dans la caisse. *Nous pensons que certains membres nécessitent une formation sur l'utilisation des crédits, de l'épargne, les intérêts de chacun des produits, leur gestion et, en particulier, sur le différentiel de taux entre ces produits*⁴⁷.

- Le groupe de la typologie qui dépense le plus souvent une partie de leurs crédits dans des **activités commerciales** est celui des commerçants-petits exploitants (groupe 1) : trois ménages sur sept dépensent une partie de leur crédit externe dans des activités commerciales (épicerie, commerce de boissons) et, sur dix crédits internes pris trois concernent le commerce. De plus, les ménages de ce groupe ont le projet de demander des crédits commerciaux pour concrétiser leurs projets (commerce de zébus, bar, transaction de paddy - voir l'encadré X pour le détail des projets de ce groupe).
- Les grands exploitants locataires-commerçants (groupe 2) prennent les crédits les plus importants (montants du crédit). Les grands exploitants propriétaires-commerçants/artisans (groupe 4) et les agriculteurs-éleveurs (groupe 5) cultivent d'importantes superficies et ont également accès à des montants importants (plafond des crédits externes fonction de la superficie cultivée), mais ne se distinguent pas par les montants de leurs crédits : ces deux groupes sont constitués de personnes plus âgées, propriétaires des terres qu'ils cultivent (ont moins de dépenses), et, pour les ménages du groupe 4, qui ne prenaient pas de crédit avant d'adhérer à la caisse. Les ménages de ces deux groupes paraissent être plus prudents, plus méfiants par rapport au crédit et les ménages du groupe 2 semblent plus entreprenants.
- Bien que ne prenant pas de crédit pour financer leurs activités commerciales pour le moment, sept ménages (sur dix) du groupe 2 ont ce projet (collecte, transaction de zébus, transaction de paddy/riz blanc, épicerie). Trois ménages (sur dix) désirent prendre des **crédits sur dossier** : deux ménages pour financer la collecte de paddy et le troisième pour effectuer un élevage intensif de poules.

⁴⁶ Achat de paddy revendu une fois décortiqué.

⁴⁷ Il vaut mieux pour eux prendre des crédits de plus faible montant plutôt que de placer une partie du crédit en dépôt (à un taux de rémunération plus faible que le taux du crédit) jusqu'au remboursement.

Lorsque l'on compare **les projets de crédits et les projets des ménages** (pour le groupe 2), nous remarquons :

- que les activités commerciales concernent plus de projets de crédit : certains ménages effectuent déjà des activités commerciales, mais ne souhaitent pas les développer (ces activités ne revêtent pas une grande importance à leurs yeux) et désirent juste les financer au moyen d'un crédit ;
- que l'augmentation de la superficie ne se retrouve pas dans les projets de crédit : ce point est détaillé dans le paragraphe précédent sur les besoins de financement.

- Un ménage du groupe 4, "les grands exploitants propriétaires-commerçants/artisans", a déjà pris en 1997 un **crédit sur dossier** de 9 millions de Fmg (pendant 9 mois) pour financer la collecte de paddy et a dans le projet de demander de nouveau un tel crédit.

Les crédits sur dossier semblent correspondre aux besoins des groupes 2 et 4, mais n'ont pas été évoqués par les autres groupes : ces crédits s'adressent aux membres plutôt financièrement aisés, effectuant des activités à forte rentabilité dans le court terme.

- Les agriculteurs-éleveurs (groupe 5) financent principalement leurs cultures et l'élevage avec les crédits pris auprès de la caisse. Leurs projets de crédit ne coïncident pas exactement avec leurs projets globaux : ils comptent **prendre des crédits principalement pour financer les travaux rizicoles, puis réaliser leurs projets avec la récolte obtenue.**

Nous observons que trois ménages de ce groupe souhaitent prendre un crédit pour **la construction de leur maison**. Le système n'a pas de produit adapté à ce besoin (non productif). Le réseau a expérimenté un produit par le passé, le plan d'épargne logement, mais ce dernier connut un faible succès (voir le paragraphe sur l'épargne volontaire de la partie institution). Nous manquons d'information pour analyser ce produit et tenter d'expliquer son insuccès, malgré l'existence d'une demande : les modalités de ce produit étaient-elles adaptées au contexte de la zone, à sa demande ? La demande était-elle solvable ?

- Comme nous l'avons remarqué dans le paragraphe sur l'équipement agricole, peu de ménages ont évoqué spontanément leur souhait de prendre un crédit équipement, lorsque nous leur avons demandé leurs projets en matière de crédit : ***le crédit équipement, tel qu'il se présente actuellement, intéresse peu les membres.***

Le **crédit de campagne *jeby*** ne fait quasiment pas l'objet de détournement d'objet : le besoin de financement pour les travaux rizicoles (paiement de salariés agricoles) est réel et prioritaire pour les habitants de la Plaine.

Par contre, les cas de détournement d'objet sont nombreux pour les **crédits "internes"**, ce qui tend à infirmer l'hypothèse selon laquelle les bénéficiaires d'un système sont plus sérieux avec "l'argent chaud" qu'avec "l'argent froid". Les détournements concernent l'achat de biens de consommation, les dépenses pour l'exhumation, la construction de la maison, objets pour lesquels le système ne propose pas de produit (activités non productives).

Il semble que les membres des associations ont des difficultés à financer leurs **activités commerciales** : pour avoir des montants de crédit élevé, ils aimeraient les financer avec des crédits sur refinancement⁴⁸, mais la date de déblocage des crédits de campagne *jeby* est trop précoce par rapport aux activités commerciales. Les périodes d'activité diffèrent entre les activités commerciales saisonnières et la riziculture, ce qui suppose plusieurs décaissements pour les crédits sur refinancement ordinaire, jugés trop risqués par le projet⁴⁹ (voir le paragraphe "le crédit interne" de la partie "Institution").

⁴⁸ Les crédits internes dépendent des ressources internes des caisses qui sont souvent encore trop faibles pour satisfaire les montants de ces demandes.

⁴⁹ Risque de remboursement d'un crédit externe par un autre crédit externe.

.6.3. L'accès au crédit

Nous avons questionné les membres sur la perception qu'ils avaient de l'accès au crédit dans les caisses afin de savoir si des membres se sentent exclus du système et pour quelle(s) raison(s) (quelles sont les personnes auxquelles le système ne répond pas aux demandes ?).

89 % des membres ou ex-membres interrogés (58 personnes sur 65) considèrent l'accès comme facile dans les caisses (voir en annexe la synthèse des premiers résultats pour Marovoay). Les raisons invoquées sont les suivantes :

- l'accès dépend des **remboursements aux crédits antérieurs** : "ça dépend de la bonne foi du remboursement", "je rembourse avant la date", "je rembourse bien", "je rembourse à échéance", "j'ai toujours réussi à rembourser" ;
- l'accès au crédit dépend des autres membres, qui "ne sont pas exigeants", des membres du comité de gestion, de " **la confiance** des autres" en lui ;
- **le déblocage** des crédits est rapide et les crédits "arrivent au bon moment" : "la date de déblocage est décidée en AG" (pour les crédits "externes"), "le déblocage a lieu au début de la campagne *jeby*", "les travaux commencent en avril et le crédit est débloqué en mars", "il n'y a pas de retard de déblocage par rapport à la date fixée à Marovoay", "l'argent arrive à la date prévue", "le déblocage est rapide et on peut compter dessus", "le déblocage pour les crédits internes est rapide" ;
- **la satisfaction des demandes** (montants désirés obtenus) : "j'obtiens la somme demandée", "on obtient ce dont l'on a besoin", "je reçois le montant désiré" ;
- **la facilité des procédures** : "il y a moins de formalités par rapport à la BTM", "il n'y a pas trop de dossier à faire", "par rapport à la banque, on n'est pas obligé d'aller deux-trois fois à Marovoay", "il suffit de demander et de présenter une garantie", "on obtient le crédit dès que l'on demande, on doit seulement présenter une garantie".

6 ménages sur 65 jugent l'accès **difficile** :

- du fait du **retard dans le déblocage des crédits** :
 - deux ménages préféreraient un déblocage en février car les salariés agricoles sont moins chers, le "désherbage" (au moment du nettoyage) des rizières débute en février ;
 - un autre ménage accuse une personne de détenir l'argent et de donner les crédits en retard⁵⁰ ;
- des **montants des crédits** insuffisants pour les crédits internes car "il n'y a pas assez d'argent en caisse" (un ménage) ;
- de la condition de présenter une **garantie matérielle** pour pouvoir avoir accès au crédit (un ménage).

Nous avons analysé cette perception de l'accès au crédit par groupe afin de déceler si les mécontents appartenaient à un groupe particulier de la typologie :

↳ Tableau 24 de l'analyse de la perception des crédits par groupe de la typologie.

Le faible nombre de "mécontents" par rapport à l'accès au crédit dans les caisses et la dispersion de ces derniers dans les différents groupes de ménages ne nous permettent pas d'apporter des explications supplémentaires à l'insatisfaction des ménages en ce qui concerne l'accès au crédit.

Les ménages les moins aisés (groupes 1, 3, 7 et 8) ne sont pas exclus du système, considèrent l'accès au crédit dans les caisses faciles. De plus, nous remarquons que les quelques mécontents de notre échantillon appartiennent à des groupes plutôt aisés, riches : les plus aisés seraient-ils plus exigeants ou les plus pauvres hésiteraient-ils plus à critiquer la caisse ?

⁵⁰ Ce ménage appartient à la caisse qui connaît des problèmes de détournement. Ce ménage accuse-t-il les responsables de la caisse ou les bailleurs de fonds ?

Les membres perçoivent comme conditions principales d'accès au crédit le remboursement des crédits antérieurs et la confiance que les autres membres ont en eux. Leur perception de ces conditions d'accès est plutôt positive : un tel fonctionnement leur convient. Peu de ménages ont évoqué les garanties matérielles ou l'ont évoqué seulement comme une formalité à remplir.

En effet, un seul ménage a jugé cette condition trop contraignante quant à l'accès au crédit. Ce ménage appartient au groupe 2 de la typologie, "les grands exploitants locataires-commerçants", et n'a pas parlé en son nom, mais en celui de membres de sa famille qui ne possèdent pas de bien à proposer comme garantie (des métayers). Cependant, les membres de la caisse métayers que nous avons rencontrés (surtout les groupes 1, 3, 7 et 8) ont tous jugé l'accès au crédit facile dans les caisses. Nous pensons que le ménage du groupe 2 a critiqué l'accès au crédit afin de justifier le fait qu'il prête une partie de son crédit à son métayer, un membre de sa famille.

.6.4. Le remboursement des crédits

Lors des enquêtes, nous avons questionné les ménages sur la façon dont ils remboursent leurs crédits (d'où leur viennent les fonds ?) et sur la perception qu'ils ont du remboursement (remboursement facile/difficile ?) afin de savoir si les produits financiers du réseau présentent des contraintes pour certains ménages.

Le tableau x sur la perception des ménages de l'accès et du remboursement des crédits récapitule les résultats par groupe de la typologie.

.6.4.1. L'objet du remboursement

Pour les groupes 2, 4, 5, 7 et 8, les ménages remboursent leurs récoltes rizicoles : *ils financent principalement les travaux rizicoles avec les crédits et remboursent avec le produit de la récolte.*

Les commerçants-petits exploitants (groupe 1) ont recours aux bénéfices de leurs **activités commerciales**, financées par une partie de leur crédit. Il en est de même pour les ménages du groupe 6, les petits commerçants-exploitants moyens propriétaires, mais leur logique est différente : ils utilisent leurs crédits pour financer les travaux culturels et remboursent ces crédits avec les bénéfices de leur commerce. Ils se disent agriculteurs avant tout (voir encadré x sur les caractéristiques du groupe 6) et privilégient la riziculture par rapport au commerce (bénéfices du commerce utilisés pour financer la riziculture).

Les exploitants moyens métayers-petits artisans (groupe 3) effectuent tous de l'**élevage** et remboursent une partie du crédit avec les recettes issues de cette activité. Nous pouvons distinguer deux stratégies : certains ménages préfèrent rembourser avec les recettes de l'élevage et conserver leur riz pour la consommation et, d'autres cherchent à développer leur élevage (de zébus, dans le cas du ménage enquêté) et préfèrent rembourser avec leur récolte rizicole.

.6.4.2. La perception du remboursement

84 % des membres ou ex-membres interrogés (56 sur 67) considèrent le remboursement comme facile, ne présentant pas de difficulté pour eux (voir en annexe la synthèse des premiers résultats pour Marovoay).

Le remboursement ne présente pas de difficulté car :

- ils ont d'**autres sources de revenus en dehors de la riziculture** qui dépendent de chaque groupe :
 - pour le groupe 1 : "mon **commerce** marche bien en septembre-octobre", "j'ai d'autres sources de revenus en dehors de l'agriculture", "j'arrive à faire circuler l'argent et à effectuer des économies" ;

- pour les ménages du groupe 2 : "si j'ai un problème avec la récolte, j'ai mon **revenu salarié**", "en cas de mauvaise récolte, j'ai les bénéfices de la **transaction de paddy**", si j'ai un problème avec la récolte alors je **sous-louerais mes terres**", j'ai de nombreuses activités et des **revenus fixes**", "si je fais une mauvaise récolte alors j'ai l'élevage et l'épargne dans ma case", "en cas de mauvaise récolte, j'ai les bénéfices de la **collecte** et la vente d'arachide" ;
 - pour le groupe 4 : "si j'ai une mauvaise récolte alors j'ai mon activité d'**artisanat**", "en cas de mauvaise récolte, je vendrais mes **garanties** (équipement agricole)", " en cas de mauvaise récolte, je vendrais mes **stocks**" ;
 - pour les agriculteurs-éleveurs : "si j'ai un problème avec l'agriculture, je rembourserais avec l'**élevage** (cochons, zébus)" (3 ménages), "si je fais une mauvaise récolte, je vendrais mes animaux et travaillerais comme main-d'oeuvre (agricole)" ;
 - pour le groupe 6 : "si je fais une mauvaise récolte, je vendrais mes **élevages** (canards, zébus)" (3 ménages), "mon activité (commerce) est rentable", "en cas de mauvaise récolte, je **louerais mes terres**", " en cas de mauvaise récolte, je travaillerais comme **main-d'oeuvre**", "je prendrais un **crédit** auprès des villageois" ;
 - pour les ménages du groupe 7 : "si je fais une mauvaise récolte, je vendrais mes **élevages** (cochons, volailles, zébus)" (3 ménages), "en cas de mauvaise récolte, je vendrais ma **garantie** (zébus)" (2 ménages).
- ils jugent l'**activité rizicole peu risquée** pour la campagne *jeby*⁵¹ et le crédit arrivant au moment opportun pour financer celle-ci : "le crédit arrive au bon moment car ce sont les membres qui décident", " je n'ai pas de problème pour rembourser car j'ai donné mon crédit en prêt à des personnes qui travaillent sur des champs **irrigués gravitairement**", "je suis sûr du remboursement pour le riz *jeby*", "je n'ai pas de difficulté pour rembourser car mes terres *jeby* sont irriguées gravitairement", "je n'envisage pas de mauvaise récolte", "je n'ai jamais eu de mauvaise récolte", "je suis **sûr de ma récolte jeby**" ;
 - les membres ont **planifié, prévu** le remboursement : "j'ai planifié et prends peu de crédit (faibles montants)", "je prends des crédits suivant ma décision et trouverais toujours un moyen pour le rembourser", "je prends des montants que je peux rembourser" (2 ménages), "j'ai calculé avant le produit que j'obtiendrais " ;

La campagne jeby est jugée suffisamment rentable pour être financée par des crédits du système financier décentralisé : les rendements sont élevés et sécurisés, du fait de l'irrigation gravitaire, par rapport aux cultures asara et sur tanety.

En effet, d'après nos enquêtes, un hectare *jeby* assure une récolte rizicole supérieure à une tonne (entre 1 t et 3 t/ha - nos enquêtes), soit à la récolte une recette supérieure à 800-900 000 Fmg, tandis qu'un hectare *asara* procure une récolte de 500 à 1 500 kg, soit une recette de 500 000 à 1,5 million de Fmg (le prix de vente du paddy à la récolte *asara* est supérieur à celui de la récolte *jeby* - pour ce calcul, nous l'avons évalué à 1 000 Fmg/kg) : les rendements *asara* sont de moitié plus faibles que les rendements *jeby* et plus aléatoires d'une année à l'autre (ils dépendent plus de la pluviométrie, de l'inondation de la Plaine, certaines parcelles *asara* ne pouvant être cultivées si l'inondation dure trop longtemps). Ainsi, un membre qui prend un crédit de 300 000 Fmg pour financer la culture de sa parcelle *asara* devra rembourser 384 000 Fmg 7 mois après, ce qui représente un coût important si les recettes ne sont que de 500 000 Fmg.

Le remboursement est jugé **difficile** par 9 ménages sur 67 ménages enquêtés (voir en annexe la synthèse des premiers résultats pour Marovoay) :

⁵¹ Quand elle est irriguée de façon garvitaire.

- la durée des crédits externes est jugée trop courte pour financer les activités commerciales : **les modalités des crédits externes ne seraient pas adaptées aux activités commerciales** (aspect détaillé dans le paragraphe sur les crédits internes de la partie institution) ;
- le remboursement est difficile du fait des problèmes de la station de pompage (démarrage de la station en retard par rapport au calendrier cultural ce qui affecte les rendements) : **dès que les risques sur la production rizicole augmentent** (irrigation irrégulière) **alors le remboursement s'avère difficile**, d'où l'intérêt de rechercher la sécurisation de cette production pour le système financier (stabilisation des rendements, intensification de la production rizicole, notamment via la recherche de partenariats avec des intervenants de la zone - voir la partie institution) ;
- le remboursement est dépendant de la récolte rizicole : quand la récolte est mauvaise, un ménage déclare avoir des difficultés à rembourser et doit alors travailler comme main-d'oeuvre (groupe 6) et un autre ménage (groupe 6) dit avoir du mal à rembourser car sa récolte rizicole est faible ;
- deux ménages du groupe 8, "les petits exploitants-salariés agricoles", déplorent **l'inexistence d'assurance ou d'autres produits financiers qui les protégeraient en cas de problème grave** (maladie pour eux-mêmes, mauvaise récolte, mort des animaux) : un ménage propose un rééchelonnement du crédit en cas de problème afin de laisser le temps à l'emprunteur de chercher d'autres activités pour pouvoir rembourser le crédit, lorsque l'argent destiné au remboursement du crédit a dû être utilisé pour résoudre un problème urgent (comme la maladie). Cette lacune (absence d'assurance pour les membres) affecte apparemment tout particulièrement les ménages du groupe 8 qui possèdent peu de ressources, de réserves qui leur permettraient de faire face à de tels imprévus.

La majorité des ménages rembourse leurs crédits avec leur paddy, principale source de revenus des habitants de la Plaine (voir la partie contexte).

Ils considèrent le **remboursement facile** du fait d'une **riziculture peu risquée** sur la Plaine (irrigation gravitaire des rizières *jeby*) qui permet de planifier les prochains revenus (et crédits), du fait également de l'exercice d'autres activités qui leur procurent des revenus supplémentaires (élevage, commerce ...), de la possession de biens considérés comme des assurances mobilisables en cas de mauvaise récolte (élevages, matériel, terres).

Quelques ménages jugent le remboursement difficile :

- pour les activités commerciales, pour lesquelles les modalités du crédit externe ne sont pas adaptées (date de déblocage, échéance) ;
- dès que les risques sur la production rizicole augmentent (dysfonctionnement de la station de pompage) ;
- du fait de l'inexistence d'une assurance qui protégerait les membres en cas de maladie, de perte des animaux et/ou qui les aiderait à rembourser leur crédit (ménages les plus pauvres).

.6.5. Autres sources de financement

Pour mieux connaître la gestion des budgets familiaux, nous nous sommes intéressés aux autres sources de financement (hormis le crédit auprès des AECA) : avec quels fonds les ménages financent-ils leurs activités ?

Nous avons demandé aux ménages comment ils finançaient (ou financent⁵²) leurs **activités agricoles** avant d'adhérer à la caisse et de prendre des crédits auprès de celle-ci, données complétées par l'explication des ménages sur l'affectation de chacune de leurs ressources (nous les avons questionnés sur l'utilisation de leurs récoltes, des recettes dues à l'élevage, des bénéfices des activités commerciales...).

⁵² Pour les ménages ex-membres ou non-membres.

Les réponses par groupe sont présentées dans le tableau suivant :

↳ Tableau 25 sur les sources de financement par groupe de la typologie (excepté le crédit pris auprès des AECA)

Le **stock de paddy** est utilisé pour financer les activités (riziculture, commerce, élevage) pour la majorité des ménages, sauf pour ceux du groupe 1, les commerçants-petits exploitants, qui ont plutôt recours aux bénéfices de leurs activités commerciales.

Certains ménages des groupes 2,3 et 4 utilisent les **produits d'épargne** proposés par les caisses pour financer une partie de leurs activités agricoles. De plus, dans le groupe 2, plusieurs ménages ont recours aux prêts (ils prêtent à d'autres à des taux usuraires) : ils utilisent des outils financiers, ont l'expérience de ceux-ci.

Nous remarquons que, pour le groupe 8 (les petits exploitants-salariés agricoles), le **salariat agricole** représente une source de financement pour les activités agricoles, bien que cette source soit faible (revenu non agricole productif de 300 à 650 000 Fmg/an) : ce groupe apparaît comme le moins aisé de la typologie, ayant très peu de ressources, de richesses (animaux, matériel, terres) et comptant principalement sur leur force de travail pour gagner leur vie.

.6.6. Conclusion

La campagne *jeby* représente le principal besoin de financement et le principal objet de crédit pour les ménages de la Plaine : les caisses répondent à la demande prioritaire de financement des habitants de la Plaine.

Des demandes "secondaires" restent insatisfaites :

- le crédit équipement agricole paraît inadapté ;
- les demandes de montants élevés⁵³ pour les activités commerciales ne peuvent être satisfaites par des crédits sur refinancement ordinaires (date de déblocage inappropriée) ;
- le système ne propose aucun produit pour l'achat/la location de terres (activité pourtant productive) ;
- les demandes concernant la consommation (construction d'une maison, achat de biens pour la consommation...) ne sont pas pris en compte par le système.

Les produits financiers de la caisse sont perçus positivement par les membres :

- leur accès est jugé facile car il se repose principalement sur le remboursement des crédits antérieurs et la confiance ;
- ainsi que le remboursement, effectué avec la récolte de paddy, qui est considérée comme sûre sur la Plaine (peu de risques pour la campagne *jeby*).

.7. Le comportement des ménages vis-à-vis de l'épargne

L'épargne volontaire, et surtout les dépôts à terme ou DAT et les plans d'épargne ou PE (bloqués pendant une période), constituent des ressources internes pour les caisses qui peuvent les prêter à des membres. La viabilité du système dépend de l'augmentation des ressources internes des caisses et notamment via l'augmentation des volumes d'épargne jusqu'à présent trop faibles.

Nous avons cherché à savoir quels sont les ménages qui épargnent dans la caisse et pour quelles raisons ils étaient intéressés par ces produits et, pourquoi d'autres ménages ne semblent pas intéressés par ces produits d'épargne. Les produits d'épargne proposés par le réseau répondent-ils à des demandes ? Sont-ils adaptés aux différentes demandes ? Sont-ils utilisés pour financer les activités et, en particulier, l'agriculture ?

⁵³ Mais pas suffisamment élevés pour prendre un crédit sur dossier, qui ne s'adresse qu'aux ménages plus aisés de la Plaine (conditions d'octroi très strictes).

Nous vous présentons tout d'abord les résultats globaux pour l'échantillon.

41 % des ménages de notre échantillon (27 sur 66 ménages membres ou ex-membres) a déjà déposé de l'argent dans la caisse (hormis les dépôts bloqués obligatoires) et 59 % des ménages (39 sur 66) n'a jamais placé d'épargne volontaire dans leur association (voir la synthèse des premiers résultats pour Marovoay en annexe).

Parmi les 39 ménages qui n'ont jamais effectué de dépôt, 21 (54 %) se disent **intéressés par les produits d'épargne** proposés par la caisse. Les raisons invoquées sont les mêmes que celles données par les membres qui épargnent dans les associations :

- l'argent est en **sécurité** dans la caisse, vis-à-vis du vol, de l'incendie, mais aussi par rapport aux dépenses courantes (en caisse, il ne risquera pas d'être dépensé) ;
- les dépôts sont **rémunérés** (cas des dépôts à terme et des plans d'épargne) ;
- l'épargnant peut **retirer son dépôt à tout moment** (cas des dépôts à vue) ;
- certains membres ont évoqué l'idée "**d'obligation morale d'épargner**" des membres vis-à-vis de leur association⁵⁴.

12 ménages sur les 39 non-épargnants (31 %) ne sont **pas intéressés par les produits d'épargne** proposés par les caisses :

- il préfère **utiliser son argent**, le faire circuler, acheter/louer des terres, élever des canards : le ménage a des activités lucratives dans lesquelles il préfère investir son argent (investissement plus rentable⁵⁵) ;
- certains ménages ne sont **pas informés** sur les produits d'épargne : certains pensent que les dépôts doivent rester au minimum 2-3 ans en caisse et qu'il est difficile de les récupérer, d'autres ménages ont avoué ne pas connaître les produits d'épargne ;
- d'autres ménages n'ont **pas suffisamment confiance** dans la caisse et considèrent que l'argent est plus en sécurité dans leur maison, à la portée de leur main ;
- d'autres n'épargnent pas dans la caisse par **mesure de rétorsion** vis-à-vis de la caisse : un ménage juge les intérêts du crédit trop élevés et ceux de l'épargne trop faibles .

Nous pensons que le système pourrait améliorer les résultats de l'épargne - amélioration recommandée pour sa viabilité (augmentation de ses ressources internes) - par une meilleure information, formation sur les produits d'épargne, ce qui rassurerait les personnes qui craignent de déposer leurs sous en caisse. De plus, il serait aisé de démontrer lors de ces formations/informations la forte sécurité d'un placement en caisse par rapport à un investissement dans le petit élevage (cochons, volailles dont les taux de mortalité sont très élevés).

Nous avons analysé l'épargne volontaire **par groupe** ainsi que les autres formes d'épargne/placement auxquelles chaque groupe est habitué pour tenter d'apporter des explications supplémentaires à la motivation des ménages de placer de l'argent en caisse. Les résultats par groupe sont présentés dans le tableau suivant :

⁵⁴ Celle-ci de réfère certainement à l'augmentation des ressources internes des caisses, augmentation nécessaire pour sa viabilité (des membres ont d'ailleurs voulu placer des dépôts plus importants pour l'avenir de l'association).

⁵⁵ Nous supposons que la rentabilité de ces investissements doit être plus importante que celle de l'épargne volontaire dont le taux va de 0 à 3 % mensuel suivant les caisses et le produit d'épargne (voir "les produits d'épargne" de la partie institution). Reprenons l'exemple (développé dans le paragraphe sur les besoins de financement) d'1/2 ha *jeby* loué 250 000 Fmg/an, dont les recettes annuelles s'élèvent à 800 000 Fmg (hypothèse d'un rendement faible) à la récolte pour des dépenses de culture d'environ 200 000 Fmg (évaluées d'après nos enquêtes), soit un bénéfice de 350 000 Fmg pour 450 000 Fmg investis. Si le ménage avait placé cette somme en DAT dans une caisse pendant 8 mois, avec un taux de 2 % mensuel (taux moyen pour le système), il aurait touché environ 77 000 Fmg d'intérêts (120 000 Fmg pour un taux de 3 % mensuel).

↳ Tableau 26 sur l'épargne volontaire et autres formes de placement par groupe de la typologie.

Les **proportions d'épargnants les plus élevées** concernent les groupes 1, 2 et 3. Les commerçants-petits exploitants (groupe 1) et les grands exploitants locataires-commerçants gagnent des revenus non agricoles productifs supérieurs à un million de Fmg et ont l'habitude d'épargner sous forme d'espèces.

De plus, certains ménages du groupe 2 sont habitués à manier d'autres outils financiers : prêt usuraire, épargne à la BTM. Les montants des dépôts sont assez importants pour ce groupe : ils financent avec leurs dépôts l'achat d'équipement agricole (herse), l'achat/location de terres, leurs activités commerciales, les travaux rizicoles. Ils ont intégré les produits d'épargne de la caisse dans la gestion de leur budget.

Pour les commerçants-petits exploitants (groupe 1), les dépôts sont de montants moins élevés et ont pour principal objet une assurance en cas de difficulté (accouchement, maladie, mauvaise récolte) ou pour rembourser leur crédit. Les ménages de ce groupe cultivent de petites superficies et ont moins d'épargne en nature (riz, zébus) que les ménages du groupe 2. Commerçants, leur "argent circule beaucoup" et ils le placent en caisse pour s'assurer contre les aléas.

Moins aisés, les exploitants moyens métayers-petits artisans (groupe 3) placent de petites sommes en caisse et surtout sous forme de DAV (dépôts à vue) pour financer leurs activités (travaux rizicoles, achat d'animaux). Les objets de leur DAT (dépôt à terme) et PE (plan d'épargne) sont relatifs à la caisse : prévoir le remboursement du crédit, prévoir le dépôt bloqué pour l'année ultérieure. Les ménages de ce groupe investissent tous dans l'élevage.

Les comportements de ces trois groupes nous révèlent quelques stratégies des habitants de la Plaine par rapport à l'épargne. Suivant leur **niveau de richesse**, nous observons une différence dans l'utilisation des produits d'épargne :

- les plus riches, maniant déjà des outils financiers, les ont intégrés dans la gestion de leur budget, de leurs activités,
- et les moins aisés - nécessitant leurs fonds pour financer leurs activités (les commerçants du groupe 1) ou étant accoutumés à placer leurs revenus dans l'élevage (les métayers du groupe 3) - les utilisent plutôt comme une **assurance** (contre les difficultés comme la maladie, une mauvaise récolte ou vis-à-vis de la caisse, s'assurer de l'accès au crédit).

Les groupes 5, 6, 7 et 8⁵⁶ **utilisent moins les produits d'épargne** du système financier décentralisé.

Les agriculteurs-éleveurs (groupe 5) et les petits commerçants-exploitants moyens propriétaires (groupe 6) ont l'habitude d'épargner sous forme d'espèces. Cependant, ils épargnent surtout en nature, sous forme de paddy (leur récolte) et de zébus. Un des ménages du groupe 5 nous a dit que ses **zébus** étaient "comme une caisse" pour lui, c'est-à-dire qu'il les achète et les revend selon ses revenus et besoins.

Les ménages du groupe 6 épargnent de petites sommes en espèces et, dès qu'ils ont une plus grosse somme, ils achètent un zébu, qui a une fonction d'assurance, de placement en vue d'un prochain investissement (comme l'achat de terres). De plus, ils déclarent utiliser fréquemment leur argent : ils effectuent des activités commerciales, comme les ménages du groupe 1 (les commerçants-petits exploitants).

⁵⁶ Le faible effectif du groupe 4, les grands exploitants propriétaires-commerçants/artisans, ne nous permet pas de conclure sur le comportement de ce groupe (un ménage sur les trois a déjà placé des dépôts dans l'association). Habitué à l'épargne monétaire, ils épargnent beaucoup en nature également (riz, élevages, terres). Tout comme les ménages du groupe 2, ils semblent utiliser les produits d'épargne en prévision d'achats, d'investissements (cochons, machine-à-coudre...). Tous les ménages de ce groupe nous ont dit être intéressés par les produits d'épargne des caisses. De niveau de richesse élevé, ils paraissent donc avoir un comportement similaire aux grands exploitants locataires-commerçants (groupe 2).

Les ménages des groupes 7 et 8 épargnent peu sous forme monétaire. Certains ménages nous ont dit ne pas épargner en caisse car ils ne possédaient pas assez d'argent pendant une durée suffisamment longue alors qu'ils possédaient plusieurs zébus (5-8 têtes). Un ménage a déclaré que ses zébus étaient son "porte-monnaie". Les petits exploitants-salariés agricoles (groupe 8), plus pauvres (par rapport aux autres groupes de la typologie), épargnent plutôt sous forme de **petits élevages** (cochons, volailles) que de bovidés : une sensibilisation sur l'intérêt de l'épargne par rapport à l'élevage les concernerait donc tout particulièrement⁵⁷.

Lorsque nous analysons les membres de ces groupes (5, 6, 7 et 8) qui déposent en caisse, nous remarquons que les ménages les moins aisés, des groupes 7 et 8, placent de petites sommes en DAT et PE principalement pour **s'assurer de l'accès au crédit**⁵⁸ (assurer le remboursement, payer les prochains dépôts bloqués). Les ménages des groupes 5 et 6, plus aisés, placent leur argent en caisse en vue de prochains investissements comme les travaux rizicoles, la location de terres.

Peu de ménages placent leurs sous dans l'association :

- ils sont habitués à épargner en nature (riz, animaux) ;
- ils préfèrent investir dans des activités plus lucratives que l'épargne de la caisse, notamment les commerçants qui nécessitent leurs sous pour financer leurs activités commerciales ;
- ils sont peu informés sur les produits d'épargne (modalités, avantages...).

L'augmentation des ressources internes des caisses via l'épargne nécessiterait une amélioration de l'information sur les produits d'épargne, de la formation de la gestion de ces produits. Lors des formations/informations, les membres pourraient être sensibilisés davantage aux avantages des dépôts par rapport à l'épargne en nature (risques de mortalité, d'incendie, de vol).

Les objets des dépôts en caisse diffèrent selon le niveau de richesse du ménage. Par ordre des priorités (du ménage le plus pauvre au plus aisé), un ménage place en caisse pour :

- 1- s'assurer de l'accès au crédit dans la caisse (remboursement⁵⁹, dépôt bloqué - groupes 7 et 8) ;
- 2- se doter d'une assurance par rapport aux aléas (maladie, mauvaise récolte - groupe 3) ;
- 3- financer des activités : travaux rizicoles, activités commerciales... (groupes 1, 5 et 6) ;
- 4- effectuer des "investissements supplémentaires", des achats : achat de terres, de matériels agricoles (équipements moyens),...(groupe 2 et 4).

Les produits que proposent le système nous paraissent adaptés aux points 3 et 4, mais pas réfléchis pour répondre à des demandes de type 1 et 2 (assurances).

En effet, le système ne propose pas de produit d'épargne de type assurance, tel que le membre ne puisse en disposer que lorsque le problème est survenu (maladie, mort des animaux, mauvaise récolte), ou de produit d'épargne qui permette de préparer son remboursement⁶⁰ et/ou son dépôt bloqué. Le plan d'épargne n'est pas adapté à cette demande car les échéances de dépôt doivent être régulières (sinon l'épargnant ne touche pas les intérêts et les membres sont intéressés par la rémunération). Le dépôt à vue n'est également pas adapté car l'épargnant peut alors retirer son argent à tout moment (risque de le dépenser dans un autre objet) et la somme n'est donc pas bloquée jusqu'au moment du besoin. Pour s'assurer du remboursement (date fixée et connue), nous avons songé, par exemple, à un produit dont les échéances sont plus "maléables" (négociées entre

⁵⁷ Le petit élevage connaît d'importants taux de mortalité dans la Plaine. Les enquêtes menées par le CIDR en 1996 relèvent que 69 % des comptes d'exploitation de l'activité élevage se soldent par une perte (CIDR, 1996'). Les pertes de bovidés semblent être plus dûes aux vols.

⁵⁸ Deux ménages du groupe 8 placent même une partie de leur crédit de campagne *jeby* en DAT pour prévoir le remboursement du crédit.

⁵⁹ Malgré le différentiel de taux entre l'épargne et le crédit, certains ménages placent même une partie de leur crédit sous forme de DAT pour s'assurer du remboursement.

⁶⁰ Le remboursement fractionné avec baisse des intérêts selon la somme remboursée n'existe pas pour les crédits externes ; certaines caisses l'acceptent pour les crédits internes.

l'épargne et la caisse, par exemple) que le plan d'épargne et dont les échéances ne sont plus obligatoires une fois le montant désiré atteint (comme le montant du prochain dépôt bloqué), ou à un produit plus facile à gérer qui consiste en une épargne bloquée, payable par échéances, et dont les taux ne sont comptabilisés qu'une fois la somme totale placée (celle-ci dépend de l'objet de l'épargne). Pour les produits d'assurance-maladie-catastrophe, nous pensons qu'un système de type mutualiste pourrait convenir, mais nécessiterait une gestion, un suivi (contrôle) particuliers que le système ne peut peut-être pas fournir.

.8. Comment les ménages perçoivent la caisse

Nous avons questionné les membres sur la perception qu'ils avaient de la caisse de leur village :

- les contraintes et avantages de l'association : les ménages sont-ils satisfaits des services proposés par les associations ?
- leur avenir dans la caisse : les membres actuels comptent-ils rester dans l'association ?
- l'avenir de la caisse (ce qu'elle va devenir) : les ménages perçoivent-ils l'association comme durable, pérenne ?

.8.1. Les avantages et contraintes des associations

Obtenir des réponses critiques des caisses a été difficile : à la question "quels sont les inconvénients de la caisse ?", les ménages répondaient "aucun"⁶¹ alors nous avons ensuite posé la question "quels changements souhaitez-vous dans la caisse ?" dont les réponses ont été plus diversifiées.

Les résultats pour l'ensemble de l'échantillon se situent en annexe (la synthèse des premiers résultats pour Marovoay) et ils sont présentés par groupe dans le tableau suivant⁶² :

↳ Tableau 27 sur la perception des membres des avantages et des contraintes des associations par groupe de la typologie.

Les **avantages** les plus cités sont l'**accès au crédit** (notamment la sécurité de l'accès⁶³) et le fait que les crédits leur permettent de **travailler leurs terres** dans de meilleures conditions ("il facilite les travaux", "les travaux sont achevés à temps", "je peux payer la main-d'oeuvre au moment des travaux").

- Le **crédit dépannage** paraît très apprécié par les membres : l'existence d'un produit pour faire face aux imprévus (une sorte d'assurance) rassure les membres.
- Plusieurs ménages notent une **amélioration de leur niveau de vie** : les récoltes obtenues après une campagne rizicole financée par un crédit leur ont permis d'acquérir des zébus, des terres (location/achat), de construire leur maison, d'épargner. Un membre nous a dit qu'avec le crédit de campagne, la baisse des rendements était moins importante que sans le crédit. En effet, plusieurs ménages trouvent le crédit bénéfique car ils peuvent achever leurs travaux rizicoles "à temps" par rapport au calendrier cultural : ils peuvent s'offrir des salariés agricoles et leur riz est installé rapidement dans les rizières, au bon moment, ce qui améliore vraisemblablement les rendements. Cette "hausse" des rendements s'accompagne d'une augmentation de leurs revenus.

⁶¹ Nous pensons que la difficulté d'obtenir des critiques directes est dû au fait que critiquer ouvertement une personne ne se fait pas dans la culture malgache.

⁶² Pour les avantages, nous n'avons généralement repris que ceux qui avaient été cités par plus de deux membres pour un groupe, sauf pour les groupes 3 et 4 de plus faible effectif (3 ménages). Pour les critiques, nous avons fait figurer dans le tableau les différentes idées des critiques (comme elles étaient très diversifiées, nous n'avons pas relevé toutes les critiques mais plutôt l'idée contenue dans celle-ci).

⁶³ Certains ménages considèrent cet accès comme sûr : ils sont certains d'avoir accès au crédit et apprécient cette sécurité.

- Ils préfèrent les crédits de la caisse aux **crédits pris auprès des riches** : "j'ai moins de difficultés que lorsque j'empruntais aux riches" (groupe 1), "les taux sont inférieurs à ceux des riches" (groupes 2, 6 et 8), "je n'ai pas besoin de chercher des personnes, des riches pour prendre des crédits" (groupe 5), "ça m'évite de prendre des crédits aux riches" (groupe 7).
- Les ménages apprécient également la **cohésion** entre les membres d'une association : (réponses à la question "Quels sont les avantages de l'association ?") "l'union dans la caisse fait la force" (groupe 4), "l'union car il n'est pas possible de résoudre ses problèmes seul" (groupe 5), "l'association des villageois" (groupe 6), "l'union entre les membres" (groupe 6), "ses amis appartiennent à l'association" (groupe 7), "être avec mes amis" (groupe 8), "la collaboration entre les membres" (groupe 8). Le fonctionnement collectif de l'association est perçu de façon positive par les membres.
- La possibilité d'**épargner** en caisse est également citée comme un avantage par plusieurs membres ainsi que l'aspect sécurisation et rémunération de l'épargne.
- Certains ménages voient des avantages dans les **dépôts bloqués** - qui sont obligatoires pour avoir accès au crédit et récupérables seulement à la démission du membre : ils perçoivent favorablement le fait qu'une somme qui leur appartient s'accumule et leur servira comme "fonds de démarrage" à leur démission ou à la dissolution de l'association. Ils considèrent cette "épargne forcée" comme une assurance : tous les ans, ils placent de l'argent qu'ils récupéreront en cas de problème avec l'association (financer leurs activités). ***Les membres de la caisse paraissent être favorables au fonctionnement de produits d'assurance (épargner pour prévoir).***
- D'autres avantages ont été cités de façon plus ponctuelle :
 - à propos de la formation : l'apprentissage à la gestion d'une somme, la formation suivie en tant que conseiller (membre du comité de gestion), la formation sur l'élevage dans l'association avec VSF (Vétérinaire Sans Frontière) ;
 - sur le fonctionnement de l'association : la facilité de la procédure pour prendre un crédit, la possibilité de rembourser en plusieurs échéances les crédits internes ce qui diminue les intérêts (cas d'une des quatre caisses visitées) ;
 - par rapport aux demandes : l'obtention des montants demandés ;
 - la proximité de la caisse (ce qui leur évite de se déplacer).

Les groupes de la typologie ne se différencient pas selon les avantages de la caisse évoqués par les membres : des groupes aisés apprécient le crédit dépannage, des groupes "pauvres" ont cité la possibilité d'épargner en caisse ... chaque avantage évoqué se retrouve dans plusieurs groupes.

24 % des ménages enquêtés (16 sur 68) n'ont émis aucune **critique** à l'égard des caisses : ils en sont complètement satisfaits ou n'ont pas voulu critiquer l'association en notre présence (notre entrée dans les villages s'est effectuée via l'institution : nous avons pris contact tout d'abord avec les responsables des caisses qui nous ont aidé à rencontrer les membres et ex-membres).

- Les critiques les plus courantes concernent le retard de la **date de déblocage des crédits externes** par rapport au calendrier cultural : plusieurs ménages aimeraient que le déblocage des crédits externes ait lieu fin février car, à ce moment de l'année, les salariés agricoles sont moins chers et, pour certains ménages, le "désherbage" (au moment du nettoyage de la rizière) est déjà terminé mi-mars (date actuelle de déblocage), les travaux ayant débuté en février. Comme nous l'avons développé dans le paragraphe "le crédit de campagne *jeby*" de la partie "Institution", le projet ne veut pas avancer la date de déblocage du crédit de campagne *jeby* afin d'éviter que le crédit ne soit consommé (période de soudure) et pour des raisons de gestion (les comptes annuels des caisses sont nécessités pour la formulation des demandes de crédit).
- Dans chacun des groupes de la typologie (sauf le groupe 7), un ménage a exprimé la critique que **les demandes ne sont pas satisfaites**. Cette critique concerne les crédits internes et les membres en connaissent les raisons : "la somme en caisse n'est pas suffisante".

- D'ailleurs, plusieurs ménages (de différents groupes) souhaitent que **le capital de la caisse augmente**, via les dépôts (DAT, PE, dépôts bloqués), afin qu'elle soit renforcée, qu'elle atteigne son autonomie. *Certains ménages comprennent le fonctionnement de la caisse, s'y impliquent et cherchent à l'améliorer.*
- Peu de ménages ont abordé les **taux d'intérêt** : ceux-ci sont décidés en Assemblée Générale (AG) par les membres. Un membre a souligné qu'il considérait les taux trop élevés pour la campagne *asara* : nous avons abordé le problème de la faible rentabilité de la campagne *asara* par rapport à la campagne *jeby* (rendements plus faibles et plus aléatoires, taux élevés des crédits) et de la difficulté de la financer avec des crédits de la caisse, conçus pour la campagne *jeby*, dans le paragraphe "la perception du remboursement".
- Plusieurs ménages (des groupes 1, 2, 6 et 7) ont évoqué leurs difficultés de financer leurs activités commerciales avec les crédits de la caisse : les crédits du système ne sont **pas adaptés aux activités commerciales** "moyennes"⁶⁴ de la Plaine. Nombreuses activités commerciales sont saisonnières sur la Plaine : elles débutent juste avant les récoltes *jeby/atriatry* (en septembre-octobre) et se terminent une fois les récoltes terminées (en novembre-décembre - voir la partie "Contexte"). Les montants des crédits internes sont jugés insuffisants pour financer ces activités (transaction de zébus, commerce de paddy, commerce de boissons ...) et la date de déblocage des crédits externes se situe trop tôt (mi-fin mars). Le projet a choisi de financer la principale demande de la Plaine, la campagne *jeby*, et le décalage temporel entre les deux activités rend trop risqué le financement des activités commerciales par des crédits sur refinancement ordinaire. Avec l'augmentation des ressources internes des associations, le financement de ces activités par des crédits internes sera peut-être satisfaisant à l'avenir.
- Plusieurs membres désirent la **construction du bureau**⁶⁵ (du bâtiment) dans les caisses où il est inexistant (trois des quatre caisses visitées). Ce bureau a, apparemment, une valeur symbolique forte pour les membres : il concrétise la cohésion qui existe dans la caisse ("c'est un signe de cohésion"), il représente l'association vis-à-vis de l'extérieur ("pour ne pas être mal par rapport aux autres caisses"). *Inciter les membres d'une association à construire ce local paraît important : les membres réalisent alors l'existence concrète de la caisse.*
- Parmi les autres critiques énoncées, nous avons relevé :
 - certains désirent un **recouvrement** sévère afin que la caisse ne soit pas pénalisée par le non-remboursement de certains membres et pour que l'association atteigne plus rapidement son autonomie ;
 - le dépôt des **fonds de garantie** pour le crédit de campagne *jeby* en pleine période de soudure leur pose problème : *le projet pourrait sensibiliser/inciter les membres à prévoir ce dépôt par un DAT (par exemple) qu'il déposerait à la récolte jeby (pendant trois mois : de novembre à février).*

Nous n'avons pas relevé de critiques particulières en fonction des groupes de la typologie, mises à part celles qui concernaient les activités commerciales.

Nous remarquons que quasiment aucun ménage n'a critiqué le fonctionnement collectif des caisses (un seul ménage, appartenant au groupe 2, qui désire que les bailleurs de fonds n'octroient de crédits qu'à ceux qui remboursent). Au contraire, ils cherchent plutôt à le renforcer : augmenter le capital de la caisse, construire le bureau (signe de cohésion).

Les ménages sont globalement satisfaits des services proposés par le réseau : celui-ci leur donne accès au crédit, de façon sûre, et leur permet de financer les travaux rizicoles, ce qui se répercute sur leurs revenus et leur niveau de vie.

⁶⁴ Le crédit sur dossier a été conçu pour financer les "grosses" activités commerciales (montant des crédits sur dossier supérieur à un million de Fmg).

⁶⁵ Le projet fournit les matériaux de construction et les membres de l'association réalisent la construction.

Le fonctionnement collectif des caisses est apprécié (cohésion, union des membres) et ils cherchent à le renforcer, à l'améliorer (augmenter les dépôts, construire le bureau).

Les ménages déplorent le manque de ressources internes des caisses qui ne leur permettent pas de satisfaire les demandes, notamment pour le financement des activités commerciales, et souhaitent une augmentation du capital de leur caisse via l'épargne (dépôts bloqués, DAT, PE) pour que leur association atteigne son autonomie.

.8.2. L'avenir du membre dans la caisse

Afin de connaître leur position par rapport à l'association (perception "pérenne" de leur adhésion ou profiter des services de l'association temporairement), nous avons demandé aux membres s'ils comptaient rester ou quitter l'association et aux ex-membres pour quelles raisons ils avaient quitté l'association.

Les résultats pour l'échantillon figurent en annexe (synthèse des premiers résultats pour Marovoay) et la synthèse des résultats par groupe de la typologie dans le tableau suivant :

↳ Tableau 28 sur l'avenir du membre dans l'association et la perception de l'avenir de la caisse par groupe de la typologie.

Sur les 60 membres actuels qui se sont prononcés, 58, soit **97 %**, **comptent rester dans l'association** (en annexe, la synthèse des premiers résultats pour Marovoay). Beaucoup nous ont répondu "j'y resterai durablement" ou "jusqu'à ma mort" : ils ont une **vision pérenne**, sur le long terme de leur adhésion au système.

Un unique ménage (du groupe 1) a exprimé son désir de **quitter l'association** une fois qu'il aura suffisamment d'épargne : cette femme analphabète juge les réunions trop fréquentes et éprouve des difficultés à s'y exprimer, à y prendre la parole. Dans le paragraphe "description de la population constituant notre échantillon (4-1), nous avons remarqué que les départs concernaient plus les personnes analphabètes et les femmes (qui sont, de plus, plus touchées par l'analphabétisme) : l'analphabétisme serait-il une cause d'exclusion des caisses (auto-exclusion des personnes analphabètes) ? Les femmes partiraient-elles plus facilement des caisses que les hommes (leur moyen d'expression, de pression) ?

Nous avons rencontré uniquement sept personnes qui ont quitté le système. Elles appartiennent à différents groupes de la typologie et, compte tenu de leur faible effectif, nous ne pouvons pas déduire une corrélation entre les groupes concernés et les départs (si un groupe est plus touché que les autres). Les raisons de leur départ (qu'ils nous ont données) sont multiples :

- la personne était en impayé et a mal vécu le recouvrement : elle s'est sentie rejetée par l'association, humiliée par rapport aux autres membres ;
- suite à un malentendu, la personne s'est sentie rejetée : "tout ce que j'ai fait était mal pour la caisse, il valait mieux que je la quitte" ;
- en voie de décapitalisation (perte de ses terres en location), la personne a quitté l'association, pensant qu'elle n'avait plus le droit de prendre des crédits ;
- l'association n'a pas satisfait sa demande (montant du crédit demandé, crédit dépannage pas accordé).

Sur les 7 personnes qui ont quitté l'association, 5 souhaitent y adhérer de nouveau ou ont déjà ré-intégré une association car : d'après eux, les règlements paraissent s'être assouplis, les caisses répondent mieux aux demandes qu'avant, la personne dit avoir quitté la caisse sous le coup de la colère et, calmée, elle souhaite ré-adhérer.

La majorité des membres perçoivent l'association comme pérenne et souhaite y rester ou ré-adhérer pour profiter de ses services durablement.

.8.3. La perception de l'avenir de l'association par les membres

Nous avons cherché à savoir comment les ménages envisagent l'avenir, le devenir de l'association de leur village : ont-ils une vision positive (durabilité) ou négative (dissolution) de l'association ? Cette perception est importante pour la **viabilité** du système : si les membres ne perçoivent pas l'association comme durable, ils seront moins incités à rembourser, à s'impliquer dans son fonctionnement (l'autogestion nécessitant une forte participation des membres).

La synthèse des premiers résultats pour la zone de Marovoay située en annexe présente les résultats globaux pour l'échantillon et le tableau x (sur la perception de la caisse par les membres) les résultats par groupe de la typologie.

Sur 49 réponses, 39, soit **80 % des réponses, sont positives quant à la perception de l'avenir/du devenir de l'association** :

- "l'association va **progresser**", "si tous les membres s'unissent alors ça roulera bien ; ça dépend des membres", "l'association va s'améliorer (satisfaction des demandes)", "elle va se développer car le nombre de ses membres va augmenter ainsi que les dépôts bloqués", "elle sera pérenne", "si le remboursement est bien effectué et les dépôts sont nombreux alors la caisse progressera", "s'il y a l'union, la cohésion dans l'association, elle se développera" ;
- "elle va devenir une **banque** pour les paysans", "elle va devenir totalement indépendante", "elle va atteindre son autonomie (plus de crédit externe)" ;
- "le **niveau de vie** de chaque membre va augmenter", "les membres vont s'enrichir", "évolution dans la vie courante des membres", "j'espère l'amélioration du niveau de vie de chacun".

Les autres ménages ont répondu soit qu'ils ne pouvaient pas prévoir l'avenir de l'association et qu'ils n'y souhaitaient aucun changement⁶⁶, soit qu'il craignait (un seul ménage) le départ du CIDR (crainte qu'il ait des détournements).

Le réseau des AECA donne accès au crédit formel aux habitants de la Plaine et finance leur principal besoin, la campagne *jeby* : les membres paraissent globalement satisfaits du réseau.

Les ménages ont une **vision sur le long terme** de leur association et ils comptent rester membres longtemps. Ils souhaitent que leur association atteigne rapidement son autonomie, qu'elle devienne indépendante des bailleurs de fonds : ils veulent en devenir les seuls gérants, les seuls "maîtres".

Ils sont "attachés" à leur association : ils apprécient la cohésion sociale qui y règne. La Plaine se caractérisant par une très faible **cohésion** sociale, les caisses apparaissent comme de nouveaux lieux d'échanges, de **solidarité** entre les habitants de la Plaine. Ils cherchent à en améliorer le fonctionnement collectif.

.9. Conclusion : le financement de l'agriculture

La Plaine de Marovoay a une "vocation" agricole : elle est considérée comme un des greniers à riz de Madagascar et les habitants de la Plaine sont en grande majorité des riziculteurs. Ainsi, dans notre échantillon, 98,5 % des ménages pratiquent l'agriculture.

Notre échantillon est constitué de **toutes les catégories de population de la Plaine**, en ce qui concerne la structure des exploitations et du niveau de revenus des ménages, mais il se compose majoritairement de petits exploitants en faire-valoir indirect (métayage/location). Les besoins de financement concernent surtout l'agriculture, principale source de revenus des ménages.

Les crédits externes sont dépensés principalement pour financer la **campagne rizicole jeby** (paiement des salariés agricoles) : ils répondent à une demande réelle et prioritaire des paysans de la Plaine. Le crédit de campagne *jeby* paraît adapté à la demande : il a été plébiscité par les ménages enquêtés (travaux rizicoles facilités, amélioration du niveau de vie).

⁶⁶ Quand un membre répondait qu'il ne pouvait prévoir l'avenir, nous avons insisté en lui demandant s'il ne souhaitait aucun changement dans l'association, s'il n'espérait rien quant à son avenir.

Par contre, d'autres besoins (agricoles et autres) paraissent **insatisfaits** :

- les crédits du système, conçus pour financer la campagne *jeby*, semblent inadaptés (taux élevés) au financement de la campagne rizicole *asara*, dont les rendements sont plus faibles et plus variables ;
- le crédit équipement paraît inadapté à la demande : les boeufs de trait ne sont pas financés et les taux trop élevés par rapport à la durée de ces crédits (1-2 ans) ;
- les montants des crédits internes sont insuffisants pour financer les activités commerciales saisonnières (à la récolte *atriatry/jeby*) ;
- l'achat/la location de rizières, qui permettent d'importants accroissements de revenus, ne sont pas financés par le système ;
- le système ne finance pratiquement⁶⁷ que des objets rentabilisés par des activités productives, mais il ne propose aucun produit pour l'achat de biens de consommation, la construction de maison et les membres détournent des crédits pour financer ces objets ;
- les membres les moins aisés ont exprimé le besoin d'une assurance qui les garantirait, entre autres, de l'accès au crédit dans la caisse⁶⁸.

⁶⁷ Hormis le crédit dépannage, que le projet cherche à limiter, les crédits ne sont destinés qu'au financement d'activités productives.

⁶⁸ Nous avons remarqué dans le paragraphe précédent, à propos des dépôts bloqués, que les membres sont déjà capables de placer des sommes en caisse en vue d'impérvus (s'assurer contre ceux-ci).

Tableau 1

Critères de différenciation entre la Rive Droite et la Rive Gauche

	Rive Droite	Rive Gauche
Accès	Présence de routes goudronnées (Mahajanga-Antananarivo entre autres). Ville de Marovoay.	Enclavée car inaccessible durant la période des pluies.
Niveau de richesse	les paysans sont considérés comme étant moins riches	niveau de richesse plus élevé. Superficies exploitées plus importantes.
Cultures	riz irrigué principalement + un peu de cultures pluviales	1/3 riz <i>asara</i> ; 2/3 riz irrigué
Faire-valoir	majorité de métayers et locataires	plus de 50 % de propriétaires exploitant
Rendements (<i>jeby</i>)	~ 3 t/ha dans l'irrigué (terres plus fertiles car accumulation de limon)	~ 5 t/ha dans l'irrigué ; les terres y sont plus fertiles, mais ils ont plus de problèmes d'adventices
Itinéraire technique (rizières <i>jeby</i>)	nettoyage (au coupe-coupe) - désherbage - diguette - repiquage - sarclage - récolte (battage, vannage)	piétinage ou herse - labour - nettoyage - repiquage - sarclage - récolte
Salaire agricole	3 000 - 4 000 Fmg / ½ j	5 000 Fmg / ½ j
Besoins de financement¹ (riziculture de la campagne <i>jeby</i>)	<ul style="list-style-type: none"> * main-d'oeuvre pour le nettoyage, désherbage et le repiquage * soudure en mars-mai (2 mois) * peu de demande d'équipement * petit élevage important 	<ul style="list-style-type: none"> * piétinage : location de boeufs/piétinage mécanique * main-d'oeuvre pour le nettoyage, le repiquage et le sarclage * soudure de 1 mois en mars * demande de herse, charrue, charrette * petit élevage

Sources : Conseiller Appui Formation (CAF) et autres personnels de la FIFABE, Conseiller Technique Permanent (CIDR) et l'équipe du projet.

¹ A la récolte, ils n'ont pas besoin de financement car ils paient la main-d'oeuvre avec le produit de la récolte.

Tableau 2
Caractéristiques des caisses visitées

	Caisse 5	Caisse 17
date de création	déc. 1990	déc. 1992
nbre de membres	62 en juin 98 dont 22 femmes (35 % des membres)	66 en mars 98 dont 23 femmes (35 % des membres)
localisation	village d'Anosifisaka, au milieu de la Plaine, entouré de rizières irriguées, d'environ 400 habitants (200 ménages) Rive Droite	village de Tsiandrara, au sud de la Plaine ; présence de collines. Environ 800 habitants (400 ménages) Rive Droite
taux de pénétration dans le village	il existe une 2 ^{ème} caisse dans le village : la caisse 4 avec environ 50 membres Taux ² de 28 % Taux (ménages) ³ de 56 %	Taux de 8 % Taux (ménages) de 16,5 %
ethnies dans le village (par ordre décroissant d'importance)	1- Betsileo 2- Merne 3- Sakalava 4- Tsimiety	1- Sakalava 2- Merne 3- Betsileo 4- Betsimeraka 5- Antandroy
activités	* riz <i>jeby</i> et <i>atriatry</i> avec irrigation gravitaire * quasi pas de riz <i>asara</i> , de riz et de cultures pluviales * Elevages : volailles, cochons, zébus (peu) * Pêche pratiquée par beaucoup * Commerces : épicerie, bars, collecte	* riz <i>jeby</i> et <i>atriatry</i> avec irrigation gravitaire * riz <i>asara</i> ± irrigué (sources) * riz pluvial, cultures pluviales (manioc, arachide) sur <i>tanety</i> * Elevages : volailles, zébus (présence de grands troupeaux de 40-60 têtes), mais peu de cochons (<i>faddy</i> ⁴ pour beaucoup de villageois) * Commerces : épicerie, collecte
enquêtes	21 personnes dont 20 ménages et 19 membres actuels touchés par les enquêtes soit 31 % des membres de la caisse 21 membres ou ex-membres concernés par les enquêtes	15 personnes dont 15 ménages et 13 membres actuels soit 19,6 % des membres 17 membres ou ex-membres touchés
particularités de la caisse	* Caisse familiale (Betsileo) , c'est-à-dire qu'elle est constituée et gérée par une grande famille. Forte cohésion sociale . * Très bons résultats : taux de remboursement de 100 % un mois après échéance en 1997. * A déjà octroyé des crédits équipement, sur dossier. * Refus du principe de caution solidaire.	* Fort pouvoir du président : social (ses ancêtres ont créé le village), économique (collecteur du village). Ce dernier semble détourner des fonds, mais du fait de son pouvoir social, les membres n'osent le limoger. * Résultats médiocres : taux de remboursement de 79 % un mois après échéance en 1997 et problème de recouvrement (un an après échéance). N'a pas eu accès au refinancement en 1997. * Jamais de crédit équipement, ni de crédit sur dossier. * Groupe de caution solidaire à partir de 1999 pour éviter les problèmes

² par rapport au nombre d'habitants du village.

³ par rapport au nombre de ménages dans le village, soit le pourcentage de ménages touchés par la caisse dans le village (avec l'hypothèse : un membre par ménage).

⁴ Interdit, tabou du fait de leurs ancêtres (pour lesquels cet élevage était interdit, notamment dans le cas d'ancêtres de religion musulmane) ou de lieux spécifiques.

d'impayés.

Suite du tableau sur les caractéristiques des caisses visitées

	Caisse 28	Caisse 26	Total
date de création	déc. 1994	déc. 1994	
nbre de membres	38 en juillet 98 dont 16 femmes (42 % des membres)	61 en juillet 98 dont 17 femmes (28 % des membres)	
localisation	village d'Antanatobazo sur <i>tanety</i> proche de rizières. Environ 170 habitants (87 ménages) Rive Gauche	village de Maroala, proche d'un bras de la Betsiboka. Environ 1000 habitants (200 ménages) Rive Gauche	
taux de pénétration dans le village	Taux de 22 % Taux (ménages) de 43,7 %	Taux de 3 % Taux (ménages) de 6 %	
ethnies dans le village (par ordre décroissant d'importance)	1- Betsirebaka 2- Tsimiety et Antemoro 3- Sakalava 4- Qqs Mernes, Betsileo et Antandroy	1- Betsirebaka 2- Antandroy 3- Betsileo 4- Merne 5- Betsimiseraka 6- Tsimiety et Sakalava 7- Tanosy 8- Sianaka	
activités	<ul style="list-style-type: none"> * Riz <i>jeby</i> et <i>atriatry</i> avec irrigation gravitaire * un peu de riz <i>asara</i> ± irrigué * <i>baiboho</i> : manioc, patate, maïs * cultures pluviales (<i>tanety</i>) : manioc, maïs, canne-à-sucre * Elevages : zébus (présence de troupeaux de plus de 20 têtes), cochons, volailles * Commerces : peu dans le village, du fait de la proximité de Manaratsandry (village de taille importante), collecte, qqs bars 	<ul style="list-style-type: none"> * riz <i>jeby/atriatry</i> irrigués gravitairement + avec la station de pompage * riz <i>asara</i> sur des parcelles ± irriguées * cultures sur <i>baiboho</i> : arachide, maïs, manioc, patate douce * cultures sur <i>tanety</i> : arachide, maïs, manioc, riz * Elevages : volailles, cochons (nombreuses exploitations le pratiquent), zébus (certains possèdent des troupeaux de plus de 50 têtes) * Commerces : épicerie, collecte, bar, gargotes, décortiquerie 	
enquêtes	17 personnes dont 17 ménages dont 18 membres actuels touchés par les enquêtes soit 30 % des membres 18 membres ou ex-membres concernés	17 personnes dont 16 ménages et 17 membres actuels touchés soit 28 % des membres 19 membres ou ex-membres concernés	68 ménages dont 67 enquêtes de ménage complètes
particularités de la caisse	<ul style="list-style-type: none"> * Président charismatique, très écouté et sur lequel membres se "déchargent, déresponsabilisent" beaucoup (ils comptent beaucoup sur lui, s'impliquent peu). * Résultats médiocres : taux de remboursement de 65 % à un mois en 1997, mais recouvrement effectué depuis (4 mois après échéance). Accès au refinancement car la caisse a remboursé l'Union avec ses fonds propres (pour les crédits externes). * Jamais de crédit équipement, mais a déjà octroyé un crédit sur refinancement affecté. * Groupe de caution solidaire depuis 1998. 	<ul style="list-style-type: none"> * Caisse créée à partir des personnes qui se réunissaient pour les cérémonies mortuaires (Betsirebaka). * Réelle gestion collective par le comité de gestion. Réel désir de faire participer tous les membres. * Discipline assez sévère, stricte. * Résultats assez bons : taux de remboursement de 92,7 % un mois après échéance en 1997. * Jamais d'octroi de crédit équipement, ni de crédit sur dossier. * Groupe de caution solidaire obligatoire pour tous les membres depuis 1998. 	

Sources : enquêtes de ménages, enquêtes auprès des responsables des caisses, auprès de l'équipe du projet, données CIDR pour l'année 1997 (CIDR, 1998).

Tableau 3

Distribution des ménages de notre échantillon dans les "classes IFPRI" pour la superficie cultivée en rizières⁵ (ha) par ménage

Données IFPRI-FOFIFA 1997 (comm. Cécile Lapenu, IFPRI) :

localisation	nombre	moyenne (ha)	min (ha)	max (ha)	st. deviation	tranche 25* (ha)	tranche 50** (ha)	tranche 75*** (ha)
Plaine de Marovoay	39,83	3,32	0	13	3,03	1,33	2,11	5

* 25 % des ménages de l'échantillon IFPRI-FOFIFA cultivent une superficie de rizières inférieure à 1,33 ha.

** 25 % des ménages de l'échantillon IFPRI-FOFIFA cultivent une superficie de rizières comprise entre 1,33 et 2,11 ha.

*** 25 % des ménages de l'échantillon IFPRI-FOFIFA cultivent une superficie de rizières comprise entre 2,11 et 5 ha et le quart des ménages de l'échantillon une superficie de rizières supérieure à 5 ha.

Distribution des ménages de notre échantillon dans les "4 classes IFPRI" :

Description du groupe Superficie de rizières cultivée par ménage	Effectif	Proportion %
groupe 1 < ou = à 1,32 ha	30	44,78
1,32 ha < ou = groupe 2 < ou = 2,10 ha	12	17,91
2,10 ha < groupe 3 < ou = 4,99 ha	17	25,37
4,99 ha < groupe 4	8	11,94
	67	100

Tableau 4

Distribution des ménages de notre échantillon dans les "classes IFPRI" pour la superficie cultivée de *tanety*⁶ (ha) par ménage

Données IFPRI-FOFIFA 1997 (comm. Cécile Lapenu, IFPRI) :

localisation	nombre	moyenne (ha)	min (ha)	max (ha)	st. deviation	tranche 25* (ha)	tranche 50** (ha)	tranche 75*** (ha)
Plaine de Marovoay	39,83	1,01	0	8	1,35	0	0,88	1,5

* 25 % des ménages de l'échantillon IFPRI-FOFIFA cultivent une superficie de *tanety* nulle.

** 25 % des ménages de l'échantillon IFPRI-FOFIFA cultivent une superficie de *tanety* comprise entre 0 et 0,88 ha.

*** 25 % des ménages de l'échantillon IFPRI-FOFIFA cultivent une superficie de *tanety* comprise entre 0,88 et 1,75 ha et le quart des ménages de l'échantillon une superficie de *tanety* supérieure à 1,75 ha.

Distribution des ménages de notre échantillon dans les "4 classes IFPRI" :

Description du groupe Superficie de <i>tanety</i> cultivée par ménage	Effectif	Proportion %
groupe 1 = 0 ha	27	40,29
0 ha < groupe 2 < ou = 0,87 ha	18	26,87
0,87 ha < groupe 3 < ou = 1,4 ha	10	14,93
1,4 ha < groupe 4	12	17,91
	67	100

⁵ La catégorie "rizières" comprend les rizières irriguées *jeby* et *atriatry* ainsi que les terres de *baiboho* (terres de décrue), considérées très fertiles.

⁶ La catégorie "*tanety*" regroupe les rizières *asara* et les terres de *tanety* (cultures pluviales).

Tableau 5

Distribution des ménages de notre échantillon dans les "classes IFPRI" concernant la superficie possédée de rizières⁷ (ha) par ménage

Données IFPRI-FOFIFA 1997 (comm. Cécile Lapenu, IFPRI) :

localisation	nombre	moyenne (ha)	min (ha)	max (ha)	st. deviation	tranche 25* (ha)	tranche 50** (ha)	tranche 75*** (ha)
Plaine de Marovoay	39,83	2,46	0	19	3,09	0	1,5	3,0

* 25 % des ménages de l'échantillon IFPRI-FOFIFA ne possèdent pas de rizière.

** 25 % des ménages de l'échantillon IFPRI-FOFIFA possèdent une superficie de rizières comprise entre 0 et 1,5 ha.

*** 25 % des ménages de l'échantillon IFPRI-FOFIFA possèdent une superficie de rizières comprise entre 1,5 et 3 ha et le quart des ménages de l'échantillon une superficie de rizières supérieure à 3 ha.

Distribution des ménages de notre échantillon dans les "4 classes IFPRI" :

Description du groupe Superficie de rizières possédée par ménage	Effectif	Proportion %
groupe 1 = 0 ha	35	52,23
0 ha < groupe 2 < ou = 1,49 ha	14	20,90
1,49 ha < groupe 3 < ou = 2,99 ha	4	5,97
2,99 ha < groupe 4	14	20,90
	67	100

Tableau 6

Distribution des ménages de notre échantillon dans les "classes IFPRI" pour la superficie de *tanety*⁸ (ha) possédée par ménage

Données IFPRI-FOFIFA 1997 (comm. Cécile Lapenu, IFPRI) :

localisation	nombre	moyenne (ha)	min (ha)	max (ha)	st. deviation	tranche 25* (ha)	tranche 50** (ha)	tranche 75*** (ha)
Plaine de Marovoay	39,83	1,02	0	8	1,45	0	0,53	1,5

* 25 % des ménages de l'échantillon IFPRI-FOFIFA ne possèdent pas de *tanety*.

** 25 % des ménages de l'échantillon IFPRI-FOFIFA possèdent une superficie de *tanety* comprise entre 0 et 0,53 ha.

*** 25 % des ménages de l'échantillon IFPRI-FOFIFA possèdent une superficie de *tanety* comprise entre 0,53 et 1,5 ha et le quart des ménages de l'échantillon une superficie de *tanety* supérieure à 1,5 ha.

Distribution des ménages de notre échantillon dans les "4 classes IFPRI" :

Description du groupe Superficie de <i>tanety</i> possédée par ménage	Effectif	Proportion %
groupe 1 = 0 ha	27	40,29
0 ha < groupe 2 < ou = 0,52 ha	16	23,88
0,52 ha < groupe 3 < ou = 1,49 ha	12	17,91
1,49 ha < groupe 4	12	17,91
	67	100

⁷ La catégorie "rizières" comprend les rizières irriguées *jeby* et *atriatry* ainsi que les terres de *baiboho* (terres de décrue), considérées très fertiles.

⁸ La catégorie "*tanety*" regroupe les rizières *asara* et les terres de *tanety* (cultures pluviales).

Tableau 7

Répartition des ménages de notre échantillon dans les "classes IFPRI" concernant le capital foncier (en Fmg)

Données IFPRI-FOFIFA 1997 (comm. Cécile Lapenu, IFPRI) :

localisation	nombre	moyenne (Fmg)	min (Fmg)	max (Fmg)	st. deviation	tranche 25* (Fmg)	tranche 50** (Fmg)	tranche 75*** (Fmg)
Plaine de Marovoay	40	10 068 380	0	102,500 millions	19 173 815	1 576 844	4 210 968	11 984 015

* 25 % des ménages de l'échantillon IFPRI-FOFIFA ont un capital foncier inférieur à 1,58 millions de Fmg.

** 25 % des ménages de l'échantillon IFPRI-FOFIFA ont un capital foncier compris entre 1,58 et 4,21 millions de Fmg.

*** 25 % des ménages de l'échantillon IFPRI-FOFIFA ont un capital foncier compris entre 4,21 et 11,98 millions de Fmg et le quart des ménages de l'échantillon un capital foncier supérieur à 11, 98 millions de Fmg.

Distribution des ménages de notre échantillon dans les "4 classes IFPRI" :

Description du groupe Capital foncier par ménage	Effectif	Proportion %
groupe 1 < ou = à 1 576 844 Fmg	33	49,25
1 576 844 Fmg < groupe 2 < ou = 4 210 967 Fmg	7	10,45
4 210 967 Fmg < groupe 3 < ou = 11 984 014 Fmg	13	19,40
11 984 014 Fmg < groupe 4	14	20,90
	67	100

Tableau 8

Répartition des ménages de notre échantillon dans les "classes IFPRI" concernant le capital agricole hors foncier (équipement et animaux) par ménage (en Fmg)

Données IFPRI-FOFIFA 1997 (comm. Cécile Lapenu, IFPRI) :

localisation	nombre	moyenne (Fmg)	min (Fmg)	max (Fmg)	st. deviation	tranche 25* (Fmg)	tranche 50** (Fmg)	tranche 75*** (Fmg)
Plaine de Marovoay	40	4 716 523	4 800	51 291 045	9 776 785	254 500	1 933 915	3 918 167

* 25 % des ménages de l'échantillon IFPRI-FOFIFA ont un capital agricole hors foncier inférieur à 254 500 Fmg.

** 25 % des ménages de l'échantillon IFPRI-FOFIFA ont un capital agricole hors foncier compris entre 254 500 Fmg et 1,93 millions de Fmg.

*** 25 % des ménages de l'échantillon IFPRI-FOFIFA ont un capital agricole hors foncier compris entre 1,93 et 3,92 millions de Fmg et le quart des ménages de l'échantillon un capital agricole hors foncier supérieur à 3,92 millions de Fmg.

Distribution des ménages de notre échantillon dans les "4 classes IFPRI" :

Description du groupe Capital agricole hors foncier par ménage	Effectif	Proportion %
groupe 1 < ou = 254 500 Fmg	10	14,93
254 500 Fmg < groupe 2 < ou = 1 933 914 Fmg	29	43,28
1 933 914 Fmg < groupe 3 < ou = 3 918 166 Fmg	16	23,88
3 918 166 Fmg < groupe 4	12	17,91
	67	100

Tableau 9

Répartition des ménages de notre échantillon dans les "classes IFPRI" concernant le capital agricole équipement par ménage (en Fmg)

Données IFPRI-FOFIFA 1997 (comm. Cécile Lapenu, IFPRI) :

localisation	nombre	moyenne (Fmg)	min (Fmg)	max (Fmg)	st. deviation	tranche 25* (Fmg)	tranche 50** (Fmg)	tranche 75*** (Fmg)
Plaine de Marovoay	40	423 203,7	0	9 272 000	1 329 366	10 973,5	27 245,7	337 678,7

* 25 % des ménages de l'échantillon IFPRI-FOFIFA ont un capital équipement inférieur à 10 973,5 Fmg.

** 25 % des ménages de l'échantillon IFPRI-FOFIFA ont un capital équipement compris entre 10 973,5 Fmg et 27 245,7 Fmg.

*** 25 % des ménages de l'échantillon IFPRI-FOFIFA ont un capital équipement compris entre 27 245,7 Fmg et 337 678,7 Fmg et le quart des ménages de l'échantillon un capital équipement supérieur à 337 678,7 Fmg.

Distribution des ménages de notre échantillon dans les "4 classes IFPRI" :

Description du groupe Capital équipement par ménage	Effectif	Proportion %
groupe 1 < ou = 27 245 Fmg	39	58,20
27 245 Fmg < groupe 2 < ou = 337 679 Fmg	6	8,96
337 679 Fmg < groupe 3	22	32,84
	67	100

Tableau 10

Répartition des ménages de notre échantillon dans les "classes IFPRI" concernant le capital "animaux" par ménage (en Fmg)

Données IFPRI-FOFIFA 1997 (comm. Cécile Lapenu, IFPRI) :

localisation	nombre	moyenne (Fmg)	min (Fmg)	max (Fmg)	st. deviation	tranche 25* (Fmg)	tranche 50** (Fmg)	tranche 75*** (Fmg)
Plaine de Marovoay	40	4 061 245	0	51 264 045	9 216 175	140 743,8	1 116 854	3 853 049

* 25 % des ménages de l'échantillon IFPRI-FOFIFA ont un capital "animaux" inférieur à 140 744 Fmg.

** 25 % des ménages de l'échantillon IFPRI-FOFIFA ont un capital "animaux" compris entre 140 744 Fmg et 1,12 millions de Fmg.

*** 25 % des ménages de l'échantillon IFPRI-FOFIFA ont un capital "animaux" compris entre 1,12 et 3,85 millions de Fmg et le quart des ménages de l'échantillon un capital "animaux" supérieur à 3,85 millions de Fmg.

Distribution des ménages de notre échantillon dans les "4 classes IFPRI" :

Description du groupe Capital "animaux" par ménage	Effectif	Proportion %
groupe 1 < ou = 140 743 Fmg	9	13,4
140 743 Fmg < groupe 2 < ou = 1 116 853 Fmg	20	29,85
1 116 853 Fmg < groupe 3 < ou = 3 853 048 Fmg	27	40,30
3 853 048 Fmg < groupe 4	11	16,42
	67	100

Tableau 11**Répartition des ménages de notre échantillon dans les "classes IFPRI" concernant les ventes agricoles (cultures) annuelles par ménage (en Fmg)****Données IFPRI-FOFIFA 1997 (comm. Cécile Lapenu, IFPRI) :**

localisation	nombre	moyenne (Fmg)	min (Fmg)	max (Fmg)	st. deviation	tranche 25* (Fmg)	tranche 50** (Fmg)	tranche 75*** (Fmg)
Plaine de Marovoay	39,83	1 679 550	0	10 399 998	2 204 275	280 043,9	817 512,6	2 632 501

* 25 % des ménages de l'échantillon IFPRI-FOFIFA ont des recettes agricoles (cultures uniquement) inférieures à 280 043 Fmg.

** 25 % des ménages de l'échantillon IFPRI-FOFIFA ont des recettes agricoles (cultures) comprises entre 280 043 Fmg et 817 512 Fmg.

*** 25 % des ménages de l'échantillon IFPRI-FOFIFA ont des recettes agricoles (cultures) comprises entre 817 512 Fmg et 2,63 millions de Fmg et le quart des ménages de l'échantillon des recettes supérieures à 2,63 millions de Fmg.

Distribution des ménages de notre échantillon dans les "4 classes IFPRI" :

Description du groupe	Effectif	Proportion %
Ventes agricoles annuelles (cultures) par ménage		
groupe 1 < ou = 280 843 Fmg	10	10,93
280 843 Fmg < groupe 2 < ou = 817 512 Fmg	17	25,37
817 512 Fmg < groupe 3 < ou = 2 632 501 Fmg	23	34,33
2 632 501 Fmg < groupe 4	17	25,37
	67	100

Tableau 12**Répartition des ménages de notre échantillon dans les "classes IFPRI" concernant le revenu non agricole annuel par ménage (en Fmg)****Données IFPRI-FOFIFA 1997 (comm. Cécile Lapenu, IFPRI) :**

localisation	nombre	moyenne (Fmg)	min (Fmg)	max (Fmg)	st. deviation	tranche 25* (Fmg)	tranche 50** (Fmg)	tranche 75*** (Fmg)
Plaine de Marovoay	39,83	2 952 070	0	49 730 982	7 311 600	457 615,5	1 069 816	2 482 039

* 25 % des ménages de l'échantillon IFPRI-FOFIFA ont un revenu non agricole annuel inférieur à 457 616 Fmg.

** 25 % des ménages de l'échantillon IFPRI-FOFIFA ont un revenu non agricole annuel compris entre 457 616 Fmg et 1 069 816 Fmg.

*** 25 % des ménages de l'échantillon IFPRI-FOFIFA ont un revenu non agricole annuel compris entre 1 069 816 Fmg et 2,48 millions de Fmg et le quart des ménages de l'échantillon un revenu supérieur à 2,48 millions de Fmg.

Distribution des ménages de notre échantillon dans les "4 classes IFPRI" :

Description du groupe	Effectif	Proportion %
Revenu non agricole annuel par ménage		
groupe 1 < ou = 457 615 Fmg	20	29,85
457 615 Fmg < groupe 2 < ou = 1 069 815 Fmg	23	34,33
1 069 815 Fmg < groupe 3 < ou = 2 482 038 Fmg	12	17,91
2 482 038 Fmg < groupe 4	12	17,91
	67	100

Tableau 13

Tableau croisé entre la variable "système d'activités" et celle concernant le revenu non agricole annuel par ménage ("groupes IFPRI")

	Revenu non agricole groupe 1	Revenu non agricole groupe 2	Revenu non agricole groupe 3	Revenu non agricole groupe 4	Total
agriculteur pur	9	2	2	1	14
salarié agricole ± pêcheur	8	8	2	0	18
artisan	1	5	1	0	7
petit commerçant	2	5	3	0	10
gros commerçant	0	2	2	5	9
autre salarié	0	1	0	4	5
combinaison	0	0	2	2	4
total	20	23	12	12	67

Figure 1

**Distribution des ménages enquêtés en fonction
des surfaces *jeby* (de rizières) cultivées par ménage (en ha)**

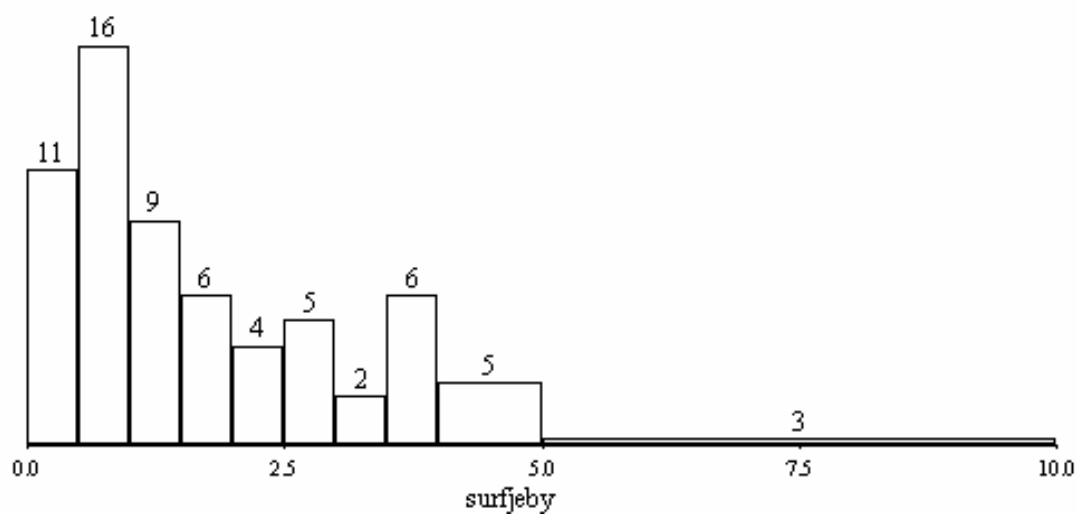
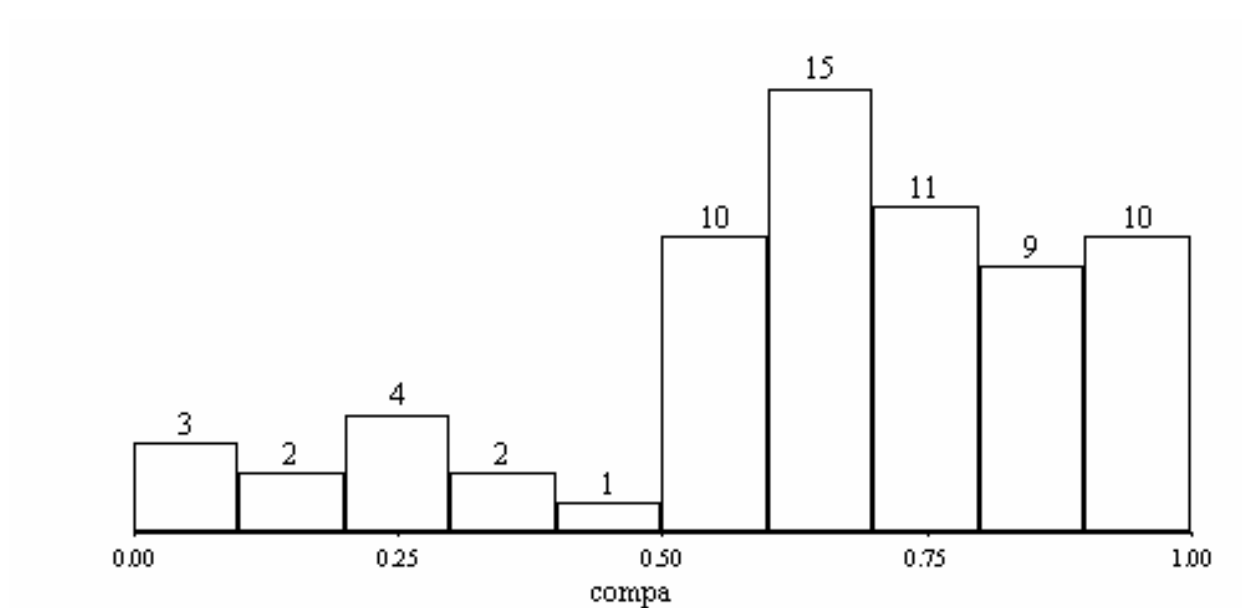


Figure 2

Distribution des ménages en fonction du poids des recettes agricoles par rapport au revenu non agricole pour les ménages



Compa = recettes agricoles totales annuelles par ménage / (recettes agricoles + revenu non agricole annuel par ménage)

Tableau 14

Description des variables quantitatives pour l'ensemble de l'échantillon

(par ménage)	Nbr	Moyenne	ET (1/N)	Min	Max	Médiane
âge	67	41,61	14,68	20	80	40
recettes agricoles annuelles totales (Fmg)	67	3,37 millions	4,85 millions	0	32,5 millions	1,66 million
recettes élevage (Fmg)	67	713 030	1,01 million	0	5,45 millions	400 000
revenu non agricole annuel (Fmg)	67	1,5 million	2,13 millions	0	12,12 millions	600 000
surfaces <i>jeby</i> ⁹ cultivées (ha)	67	2,15	1,71	0	8	1,5
surfaces <i>asara</i> ¹⁰ cultivées (ha)	67	0,75	1,05	0	6	0,5
surfaces totales cultivées (ha)	67	2,92	2,04	0	10,30	2
capital foncier (Fmg)	67	6,49 millions	10,58 millions	0	63 millions	2 millions
revenu foncier ¹¹ (Fmg)	67	- 461 092	1,13 million	-3,6 millions	2,73 million	- 400 000
capital "animaux" (Fmg)	67	2,04 millions	2,22 millions	0	10,57 millions	1,25 million
capital équipement (Fmg)	67	316 940	452 564	0	1,62 million	0
capital agricole hors foncier (Fmg)	67	2,36 millions	2,47 millions	0	11,54 millions	1,5 million

⁹ *jeby*, *atriatry* et *baiboho*.¹⁰ *tanety* et *asara*.¹¹ Revenu foncier = recettes métayage (terres données en métayage par le ménage) + recettes location (terres données en location) - dépenses métayage (terres prises en métayage par le ménage) - dépenses location (terres prises en location par le ménage). Les dépenses et recettes métayage sont évaluées au prix de vente à la récolte pour la culture concernée.

Tableau 15
Age moyen de chaque système d'activités

	Moyenne	Ecart-type	Effectif
Agriculteur pur	57,07	16,23	14
Salarié agricole ± pêcheur	37,22	13,05	18
Artisan	42,71	16,89	7
Petit commerçant	35,20	8,92	10
Gros commerçant	33,40	9,67	9
Salarié non agricole	39,6	6,66	5
Combinaison	44,25	3,1	4

Tableau 16
Redéfinition des variables quantitatives en variables qualitatives (3 modalités)

variable	modalité 1	effectif	modalité 2	effectif	modalité 3	effectif
âge	20-35 ans	26	35-45 ans	21	45-80	20
surface <i>asara</i> cultivée (ha)	0	27	$0 < x < 1$	18	$1 < \text{ou} = x$ max = 6 ha	22
surface <i>jeby</i> cultivée (ha)	$x < \text{ou} = 1$	27	$1 < x < \text{ou} = 3$	24	$3 < x$	16
surface totale cultivée (ha)	0-1,5	25	$1,5 < x < 4$	21	$4 < \text{ou} = x$	21
ventes agricoles (Fmg)	0-500 000	19	$500\,000 < x < \text{ou}$ = 2 millions	25	2 millions $< x$ max = 29,7 millions	23
recettes élevages (Fmg)	0 - 200 000	27	$200\,000 < x < 1$ million	26	1 million $< \text{ou} = x$ max = 5,45 millions	14
capital équipement (Fmg)	0	39	$0 < x < \text{ou} =$ 800 000	16	800 000 $< x$ max = 1,6 millions	12
capital "animaux" (Fmg)	$x < \text{ou} = 1$ million	24	1 million $< x < \text{ou}$ = 3 millions	26	3 millions $< x$	17
capital foncier (Fmg)	0	27	$0 < x < \text{ou} = 5$ millions	17	5 millions $< x$ max = 63 millions	23
revenu foncier (Fmg)	- 3,6 millions $< \text{ou}$ = $x < \text{ou} = - 1$ million	19	- 1 million $< x < 0$	25	$0 < \text{ou} = x$ 0 - 2,72 millions	23
revenu non agricole productif (Fmg)	$x < 500\,000$	30	500 000-1 million	20	1 million $< x$	17

Tableau 17

Les 6 ménages atypiques
(suite aux croisements des variables qualitatives 2 à 2)

N° du ménage	Raisons de sa singularité
5	<ul style="list-style-type: none"> est un grand commerçant et fait partie de la classe 3 pour l'âge (est âgé) est grand commerçant et appartient à la classe 1 pour le capital "animaux" (faible capital "animaux") <p>alors que la majorité des grands commerçants appartiennent aux classes 1 et 2 pour l'âge (88 % des grands commerçants) et aux classes 2 et 3 pour le capital "animaux" (78 % des grands commerçants)</p>
23	<ul style="list-style-type: none"> est un agriculteur pur et appartient à la classe 1 pour la surface cultivée totale (86 % des agriculteurs purs appartenant aux classes 2 et 3) a un capital équipement de classe 2 et un revenu non agricole productif de classe 2
31	<ul style="list-style-type: none"> est agriculteur pur et fait partie de la classe 1 pour le capital "animaux" tandis que la majorité des agriculteurs purs ont un capital "animaux" supérieur cultive une superficie de la classe 2 et fait partie de la classe 2 pour le capital équipement (la majorité de la classe 2 pour la surface cultivée fait partie de la classe 1 pour le capital équipement, soit n'a pas d'équipement agricole moyen)
32	<ul style="list-style-type: none"> est salarié agricole/pêcheur et est dans la classe 3 pour le capital équipement alors que tous les autres salariés agricoles/pêcheurs ne possèdent pas de matériel agricole. il cultive une superficie de la classe 1 et est dans la classe 3 pour le capital équipement (alors que 92 % des petits exploitants ont un faible à moyen capital équipement)
47	<ul style="list-style-type: none"> est salarié agricole/pêcheur et appartient à la classe 3 pour le revenu non agricole productif (les autres ménages du même système d'activités appartiennent aux classes 1 et 2 du revenu non agricole productif) est salarié agricole/pêcheur et a un revenu foncier positif (de la classe 3)
62	<ul style="list-style-type: none"> est petit commerçant et cultive une grande superficie (de classe 3) alors que 80 % des petits commerçants en cultivent une petite à moyenne (classes 1 et 2) il appartient à la classe 3 pour la superficie cultivée et il n'est pas équipé (classe 1 pour le capital équipement) alors que la majorité des grands exploitants (90,5 %) sont équipés.

Tableau 18
Présentation et explication des 11 changements de classe (typologie)

Individu/ménage	Classe de "classi" (AFCM)	Groupe final	Raisons du changement
7	3	5	surface totale cultivée = 3 capital équipement = 2
11	2	1	surface totale cultivée = 1
30	4	6	surface totale cultivée = 1 revenu non agricole productif = 1 capital équipement = 1
35	4	5	revenu non agricole productif = 1
40	7	6	revenu foncier = 3
46	4	1	surface totale cultivée = 1 revenu non agricole productif = 3 revenu foncier = 1
49	7	2	revenu non agricole productif = 3
50	1	2	surface totale cultivée = 3
53	8	6	revenu foncier = 3
61	4	5	revenu non agricole productif = 1 revenu foncier = 1
63	4	1	surface totale cultivée = 1 capital équipement = 1

Tableau 19
Description des 8 groupes de notre typologie

	Groupe 1	Groupe 2	Groupe 3	Groupe 4	Groupe 5	Groupe 6	Groupe 7	Groupe 7
effectif	6	10	3	3	11	8	8	11
activités	p. comm. 1 g. comm. 1 autre sal. 1 combi. 3	p. comm. 1 g. comm. 5 autre sal. 3 combi. 1	artisan 3	artisan 1 g. comm. 2	agri. pur 9 artisan 1 p. comm. 1	agr. pur 2 artisan 1 p. comm. 4 autre sal. 1	agr. pur 1 sal./pêc. 6 p. comm. 1	sal./pêc. 10 p. comm. 1
revenu non agricole productif	3	2,3	2	2,3	1	1,2	1,2	1,2
surface cultivée	1	2,3	1,2	3	2,3	1,2	2	1
revenu foncier	1,2,3	1,2	1	3	1,2,3	3	1,2	1,2
capital équipement	1,2,3	1,2,3	1	3	2,3	1,2	1	1
capital "animaux"	1,2	1,2,3	1,2,3	2,3	2,3	1,2	1,2,3	1,2
âge	1,2	1,2	1,2	2,3	1,2,3	1,2,3	1,2,3	1,2
statut*	2,3	2,3	2,3	3	2,3	2,3	2,3	1,2,3

* statut = 1, homme célibataire / statut = 2; femme célibataire / statut = 3, personne en couple

Tableau 20**Placement des individus atypiques dans les groupes de la typologie**

Individu	Système d'activités*	Revenu non agricole productif	Surface totale cultivée	Revenu foncier	Capital "animaux"	Capital équipement	Groupe de la typologie
5	5	3	1	3	1	1	groupe 1
23	1	1	1	2	2	2	groupe 8 mais capital équip.= 2
31	1	1	2	1	1	2	groupe 6 mais rev. foncier = 1
32	2	2	1	3	2	3	groupe 6 mais capital équip.=3
47	2	3	2	3	3	1	groupe 2 mais rev. foncier = 3 ou groupe 4 mais capital équip.= 1
62	4	2	3	3	1	1	groupe 2 mais rev. foncier = 3

* système d'activité = 1, agriculteur pur / = 2, salarié agricole ± pêcheur / = 3, artisan / = 4, petit commerçant / = 5, gros commerçant / = 6, salarié non agricole (autre salariat) / = 7, combinaison.

Encadré 1 Groupe 1 : "les commerçants -petits exploitants"

Effectif = 7

Age moyen (< 50 ans)

	Moyenne	Ecart-type	Min	Max
âge	39,14	7,57	24	49

Systèmes d'activités

• Cultures

Petites superficies cultivées (par rapport à l'ensemble de l'échantillon) :

	Moyenne (ha)	Ecart-type (ha)	Min (ha)	Max (ha)
surfaces totales	0,84	0,46	0	1,5
surfaces <i>jeby</i>	0,59	0,41	0	1
surfaces <i>asara</i>	0,25	0,35	0	1

Ventes agricoles (cultures) faibles à moyennes par rapport à l'ensemble de l'échantillon :

	Moyenne (Fmg)	Ecart-type (Fmg)	Min (Fmg)	Max (Fmg)
ventes agricoles	590 000	650 000	0	2 000 000

• Elevage

	Moyenne (Fmg)	Ecart-type (Fmg)	Min (Fmg)	Max (Fmg)
capital animaux	1,07 millions	560 000	0	2 millions
recettes élevage	410 000	430 000	0	1,2 millions

Activité nulle à moyenne (taille de l'atelier).

Ils élèvent des cochons (2 à 5 têtes), des zébus (1 à 4), des volailles, sauf un ménage qui n'élève aucun animal.

• Diversification (activités productives hors exploitation)

Tous effectuent une **activité commerciale** ou liée au commerce (une personne est salariée dans un bar), sauf un individu qui est instituteur.

Revenu non agricole productif élevé (classe 3) :

	Moyenne (Fmg)	Ecart-type (Fmg)	Min (Fmg)	Max (Fmg)
Rev. n. agr. prod.	2,85 millions	1,57 millions	1,15 millions	5,75 millions

Structure

Capital équipement variable ainsi que le revenu foncier et le capital foncier est nul à moyen, ce qui est logique compte tenu des petites superficies cultivées. Certains sont propriétaires des terres qu'ils cultivent, d'autres les louent ou sont métayers et deux ménages donnent des terres (en propriété ou louées) en métayage.

Perception de leur système d'activité

Ils se considèrent comme :

1-Commerçant/instituteur 2-Riziculteur : 4 ménages (qui cultivent moins de 1 ha)

1-Riziculteur/agriculteur 2-Commerçant, artisan : 3 ménages (qui cultivent plus de 1 ha)

Projet (s)

- **Activités commerciales** (épicerie, transaction de paddy) : 6 (sauf 1, l'instituteur qui souhaite développer ses activités agricoles)
- Augmenter ses superficies de culture : 2 ménages
- Elevage : 1 ménage, puis s'équiper en matériel agricole (l'instituteur)

Financement de ses activités avant l'accès au système ?

- **Ne prenait pas de crédit** (stock de paddy/transaction de paddy, transaction de zébus, épargne,...): 6 ménages
- Crédit auprès de l'Association des Usagers de Réseau (AUR) : 1 ménage

Gestion du riz

- Pas d'investissement en dehors de la culture des terres (remboursement du crédit de campagne, consommation) : 4
- Construction de sa maison, commerce de riz, achat de zébus/ d'une herse : 3

Encadré 2**Groupe 2 : "les grands exploitants locataires-commerçants"****Effectif = 10 (dont un non-membre)****Age moyen (= ou < 45 ans)**

	Moyenne	Ecart-type	Min	Max
âge	33,4	8	21	45

Systèmes d'activités• **Cultures****Moyennes à grandes superficies cultivées (par rapport à l'ensemble de l'échantillon) :**

	Moyenne (ha)	Ecart-type (ha)	Min (ha)	Max (ha)
surfaces totales	4,55	1,82	2	8
surfaces <i>jeby</i>	3,90	1,93	1	8
surfaces <i>asara</i>	0,65	0,78	0	2

Ventes agricoles (cultures) moyennes à élevées par rapport à l'ensemble de l'échantillon :

	Moyenne (Fmg)	Ecart-type (Fmg)	Min (Fmg)	Max (Fmg)
ventes agricoles	7,62 millions	8,26 millions	1,35 millions	29,7 millions

• **Elevage**

Capital animaux variable, supérieur à 300 000 Fmg. Recettes élevage variables (de 0 Fmg à 2,8 millions en 1997).

Ils élèvent des cochons (2 à 7 têtes) et des zébus (2 à 9) pour 4 ménages, uniquement des cochons (3-4) pour 3 ménages, uniquement des zébus (2) pour un ménage et uniquement des volailles pour 2 ménages (tous les autres ménages élèvent également des volailles).

• **Diversification** (activités productives hors exploitation)7 ménages effectuent une **activité commerciale**.

3 exercent la fonction d'instituteur (dont un, une activité commerciale également) et 1 est adjoint du maire.

Revenu non agricole productif élevé :

	Moyenne (Fmg)	Ecart-type (Fmg)	Min (Fmg)	Max (Fmg)
Rev. n. agr. prod.	3,58 millions	3,27 millions	1 millions	12,12 millions

Structure

Capital équipement variable ainsi que le capital foncier. Leur revenu foncier est négatif :

	Moyenne (Fmg)	Ecart-type (Fmg)	Min	Max
revenu foncier	- 1,20 millions	917 000	-2,85 millions	- 250 000

Tous louent une partie des terres qu'ils cultivent : **1 à 4 ha *jeby* loués par exploitant.****Perception de leur système d'activité**

Ils se considèrent comme :

1-Riziculteur/agriculteur : 7 ménages (et 2- Instituteur : 1 ménage, 2- Elevage : 6 ménages et 3- Commerce : 5 ménages)

1- Instituteur : 2 ménages

1- Eleveur 2-Collecteur 3-Riziculteur : 1 ménage

Projet (s)

- **Augmenter sa superficie cultivée** : 8 ménages
- **Activités commerciales** (bar, collecte, épicerie, transaction de paddy,...) : 5
- **Elevage** : 4 ménages (dont un qui considère les zébus comme un équipement agricole)
- Equipement agricole : 1

Financement de ses activités avant l'accès au système ?

- Ne prenait pas de crédit (épargne, transaction de paddy, achat de zébus, stock de sa récolte) : 4
- Crédit auprès de l'Association des Usagers de Réseau (AUR), de la BTM, des riches (taux de 70%, 100%), de la SACOA (Marbour) : 6 (dont le non-membre)

Gestion du riz

- Pas d'investissement en dehors de la culture des terres (remboursement du crédit de campagne, consommation, paiement de la main-d'oeuvre agricole) : 3

- **Investissements** (location/achat de terres, achat de zébus, commerce, achat d'animaux, prêt à 100 %) : 7 ménages
-

Encadré 3**Groupe 3 : "les exploitants moyens métayers-petits artisans"
Effectif = 3****Age moyen (< 45 ans)**

	Moyenne	Ecart-type	Min	Max
âge	33	9,54	24	43

Systèmes d'activités• **Cultures**

Superficiés cultivées moyennes (par rapport à l'ensemble de l'échantillon) :

	Moyenne (ha)	Ecart-type (ha)	Min (ha)	Max (ha)
surfaces totales	1,5	0,71	1	2,5
surfaces <i>jeby</i>	1,33	0,85	0,5	2,5
surfaces <i>asara</i>	0,17	0,24	0	0,5

Ventes agricoles (cultures) faibles à moyennes:

	Moyenne (Fmg)	Ecart-type (Fmg)	Min (Fmg)	Max (Fmg)
ventes agricoles	880 000	310 000	450 000	1,16 millions

• **Eleavage**

Capital animaux variable, supérieur à 800 000 Fmg. Recettes élevage moyennes à élevées (de 550 000 Fmg à 3,8 millions en 1997).

Tous élèvent des **zébus** (1 à 6 têtes) et un ménage des cochons (une tête).• **Diversification** (activités productives hors exploitation)Tous travaillent comme **salarié agricole** et effectuent du **petit artisanat** (fabrication de filets de pêche, couture, fabrication de nattes).

Revenu non agricole productif moyen :

	Moyenne (Fmg)	Ecart-type (Fmg)	Min (Fmg)	Max (Fmg)
Rev. n. agr. prod.	717 000	210 000	500 000	1 000 000

Structure

Capital équipement nul ainsi que le capital foncier : ne possède aucun équipement agricole moyen et ne sont pas propriétaire de terres. Leur revenu foncier est négatif :

	Moyenne (Fmg)	Ecart-type (Fmg)	Min	Max
revenu foncier	- 1,3 millions	85 000	-1,4 millions	- 1,2 millions

Ce sont des **métayers**.**Perception de leur système d'activité**

Ils se considèrent comme :

1-Riziculteur/agriculteur 2-Elevage 3-Salarié agricole/pêcheur ± petit artisanat : 3 ménages**Projet (s)**

- **Travaux rizicoles** : 2 ménages
- **Eleavage** : 2 ménages
- Activités commerciales : 1 ménage
- Pas d'activités commerciales : 2 ménages (car ne sait pas faire du commerce, ne peut pas effectuer plusieurs activités en même temps).

Financement de ses activités avant l'accès au système ?

- Ne prenait pas de crédit (élevage de volailles, de cochons) : 1 ménage
- Crédit auprès des riches (taux de 100 %), de la famille (sans intérêt) : 2 ménages

Gestion du riz

- **Pas d'investissement** en dehors de l'agriculture (remboursement du crédit de campagne, consommation) : 3 ménages

Encadré 4**Groupe 4 : "les grands exploitants propriétaires-commerçants/artisans"****Effectif = 3****Age moyen (> ou = à 40 ans)**

	Moyenne	Ecart-type	Min	Max
âge	49	12,73	40	67

Systèmes d'activités• **Cultures**Grandes **superficies cultivées** (par rapport à l'ensemble de l'échantillon) :

	Moyenne (ha)	Ecart-type (ha)	Min (ha)	Max (ha)
surfaces totales	6,27	2,86	4	10
surfaces <i>jeby</i>	3,6	0,57	2,8	4
surfaces <i>asara</i>	2,17	2,72	0	6

Ventes agricoles (cultures) moyennes à élevées:

	Moyenne (Fmg)	Ecart-type (Fmg)	Min (Fmg)	Max (Fmg)
ventes agricoles	4,7 millions	2,82 millions	740 000	7,1 millions

• **Elevage**

Capital animaux moyen à élevé ainsi que les recettes élevages :

	Moyenne (Fmg)	Ecart-type (Fmg)	Min (Fmg)	Max (Fmg)
capital animaux	2,17 millions	1,28 millions	1,04 millions	3,96 millions
recettes élevage	1,83 millions	1,40 millions	700 000	3,8 millions

Tous élèvent des **zébus** (2 têtes), 2 ménages des cochons (2 à 4) et un ménage de nombreuses volailles (environ 50).• **Diversification** (activités productives hors exploitation)

Deux commerçants (collecteur, commerce de zébus) et un artisan (fabrication d'équipement agricole).

Revenu non agricole productif moyen à élevé :

	Moyenne (Fmg)	Ecart-type (Fmg)	Min (Fmg)	Max (Fmg)
Rev. n. agr. prod.	1 870 000	1 520 000	600 000	4 000 000

StructureSont tous **équipés** (capital équipement de classe 3) : herse et charrue, herses (2) et charrues (2) et charrette ou charrettes (2) et brouette. Leur capital foncier est élevé (supérieur à 15 millions de Fmg). Leur revenu foncier est positif :

	Moyenne (Fmg)	Ecart-type (Fmg)	Min	Max
revenu foncier	+ 908 000	1 280 000	0	+ 2,73 millions

Tous sont **propriétaires** des terres qu'ils cultivent (un ménage donne des terres qu'il loue en métayage).**Perception de leur système d'activité**

Ils se considèrent comme :

1-Riziculteur/agriculteur 2-Elevage 3-Commerçant/artisan : 3 ménages**Projet (s)**

- Augmenter ses superficies cultivées : 2 ménages
- Améliorer sa riziculture (barrage, travaux) : 2 ménages
- Commerce (extension de ses activités): 2 ménages
- Artisanat (achat de matériaux, d'outils): 1
- S'équiper (herse, charrue) : 1

Financement de ses activités avant l'accès au système ?

- **Ne prenait pas de crédit** (stock paddy, artisanat) : 3 ménages

Gestion du riz

- Pas d'investissement en dehors de l'agriculture (remboursement du crédit de campagne, consommation et vente des cochons pour financer les travaux rizicoles) : 1 ménage
- Investissement dans le commerce (achat de zébus, de paddy) : 2 ménages

Encadré 5**Groupe 5 : "les agriculteurs-éleveurs"**

Effectif = 12 (dont un ex-membre)

Age moyen

	Moyenne	Ecart-type	Min	Max
âge	57,75	15,07	26	80

Systèmes d'activités• **Cultures**

Superficies cultivées moyennes à grandes (par rapport à l'ensemble de l'échantillon) :

	Moyenne (ha)	Ecart-type (ha)	Min (ha)	Max (ha)
surfaces totales	4,65	1,35	2	6,51
surfaces <i>jeby</i>	3,35	1,52	0	5,75
surfaces <i>asara</i>	1,29	1,07	0	3

Ventes agricoles (cultures) variables (classes 1, 2 et 3), supérieures à 400 000 Fmg.

• **Eleavage**

Capital animaux moyen à élevé et recettes élevages variables :

	Moyenne (Fmg)	Ecart-type (Fmg)	Min (Fmg)	Max (Fmg)
capital animaux	4,94 millions	2,81 millions	1,25 millions	10,57 millions
recettes élevage	1,52 millions	1,50 millions	0	5,45 millions

Tous élèvent des **zébus** (1 à 20 têtes), 6 ménages des cochons (2 à 11).• **Diversification** (activités productives hors exploitation)

Pas diversifié : 9 ménages.

Deux artisans (couturière, menuisier) et un commerçant (transport avec sa charrette).

Revenu non agricole productif faible :

	Moyenne (Fmg)	Ecart-type (Fmg)	Min (Fmg)	Max (Fmg)
Rev. n. agr. prod.	40 000	85 000	0	300 000

StructureSont tous **équipés** (capital équipement de classes 2 et 3).

Leur capital foncier est variable ainsi que leur revenu foncier.

Tous sont **propriétaires** d'une partie des terres qu'ils cultivent.**Perception de leur système d'activité**

Ils se considèrent comme :

1-Riziculteur/agriculteur 2-Elevage : 12 ménages**Projet (s)**

- **S'équiper (équipement agricole moyen)** : 7 ménages + 1 ménage après que nous lui ayons posé la question.
- **Augmenter ses superficies cultivées** : 6 ménages
- **Elevage** : 7 ménages + 1 ménage pour lequel les zébus sont considérés comme de l'équipement
- **Travaux rizicoles** : 5 ménages
- Construction de sa maison : 2 ménages
- Commerce (extension de ses activités): 1 ménage

Financement de ses activités avant l'accès au système ?

- Ne prenait pas de crédit (stock paddy et prêt donné à un taux de 100 %, élevage, transaction de paddy) : 6 ménages
- Crédit auprès de la BTM (Marovoay), de la BTM avec l'AUR (Association des Usagers de Réseau), des riches (100 %, 5-6 % mensuel), auprès de la FIFABE : 5 ménages.
- Pas de réponse : 1 ménage

Gestion du riz

- Pas d'investissement en dehors de la culture (travaux rizicoles, frais pour la pompe, consommation) : 2 ménages
- **Investissement** dans l'élevage, l'achat de terres, l'achat d'équipement, le don de prêt (à 100%) : 10 ménages

Encadré 6**Groupe 6 : "les petits commerçants-exploitants moyens propriétaires"****Effectif = 8 (dont un ex-membre)****Age moyen**

	Moyenne	Ecart-type	Min	Max
âge	42,12	12,28	22	63

Systèmes d'activités• **Cultures**Superficies cultivées **petites à moyennes** (par rapport à l'ensemble de l'échantillon) :

	Moyenne (ha)	Ecart-type (ha)	Min (ha)	Max (ha)
surfaces totales	2,13	0,89	0,94	3,3
surfaces <i>jeby</i>	1,28	0,81	0,44	3
surfaces <i>asara</i>	0,85	0,74	0	2,5

Ventes agricoles (cultures) faibles à moyennes (< 2 millions de Fmg):

	Moyenne (Fmg)	Ecart-type (Fmg)	Min (Fmg)	Max (Fmg)
ventes agricoles	792 000	630 000	0	1 760 000

• **Elevage**

Capital animaux faible à moyen ainsi que les recettes élevages :

	Moyenne (Fmg)	Ecart-type (Fmg)	Min (Fmg)	Max (Fmg)
capital animaux	984 000	756 000	20 000	1 950 000
recettes élevage	188 000	194 000	0	600 000

6 ménages élèvent des **zébus** (1 à 4 têtes), aucun n'élève des porcs.• **Diversification** (activités productives hors exploitation)

5 **petits commerçants** (transaction de paddy, commerce de poissons séchés, vente de boissons à la récolte) dont un qui travaille comme salarié agricole, un petit artisan (fabrication du matériel pour vanner le riz), un salarié (conseiller communal) : 7 ménages

Revenu non agricole productif faible à moyen :

	Moyenne (Fmg)	Ecart-type (Fmg)	Min (Fmg)	Max (Fmg)
Rev. n. agr. prod.	283 000	270 000	0	800 000

StructureUn seul ménage possède une charrette, les 7 autres ménages **ne sont pas** équipés.

Leur capital foncier est moyen à élevé (supérieur à 300 000 Fmg). Leur revenu foncier est positif :

	Moyenne (Fmg)	Ecart-type (Fmg)	Min	Max
revenu foncier	+ 460 000	863 000	0	+ 2,64 millions

Tous sont **propriétaires** des terres qu'ils cultivent (et 3 ménages donnent des terres en métayage).**Perception de leur système d'activité**

Ils se considèrent comme :

1-Riziculteur/agriculteur 2-Elevage 3-Commerçant, commerçant et salarié agricole, artisan, salarié**Projet (s)**

- **Elevage** : 5 ménages
- **S'équiper** (équipement agricole) : 3 ménages + 2 ménages après que nous ayons posé la question
- Travaux rizicoles : 4 ménages
- Commerce : 3 ménages
- Augmenter sa superficie cultivée : 1 ménage

Financement de ses activités avant l'accès au système ?

- Ne prenait pas de crédit (stock paddy, ...) : 3 ménages
- Crédit auprès de l'Association des Usagers de réseau (AUR), des riches (taux de 100 %, de 50 %) : 5 ménages

Gestion du riz

- Pas d'investissement en dehors de la culture des terres (financement des travaux rizicoles, consommation) : 2 ménages
- **Investissement** (achat d'animaux, achat/location de terres, commerce, épargne) : 6 ménages

Encadré 7**Groupe 7 : "les exploitants moyens-salariés agricoles "****Effectif = 8 (dont un ex-membre)****Age moyen**

	Moyenne	Ecart-type	Min	Max
âge	41,25	13,72	24	66

Systèmes d'activités• **Cultures**

Superficies cultivées moyennes (par rapport à l'ensemble de l'échantillon) :

	Moyenne (ha)	Ecart-type (ha)	Min (ha)	Max (ha)
surfaces totales	2,74	0,71	1,9	3,75
surfaces <i>jebby</i>	1,81	0,65	1	3
surfaces <i>asara</i>	0,93	1,01	0	2,75

Ventes agricoles (cultures) variables : de 350 000 Fmg à 3 560 000 Fmg

• **Elevage**

Capital animaux variable (400 000 Fmg à 4 320 000 Fmg). Recettes élevage faibles à moyennes :

	Moyenne (Fmg)	Ecart-type (Fmg)	Min (Fmg)	Max (Fmg)
recettes élevage	295 000	248 000	0	800 000

6 ménages élèvent des **zébus** (1 à 8 têtes) et 2 ménages des cochons (1-2 têtes).• **Diversification** (activités productives hors exploitation)5 ménages travaillent comme **salarié agricole**, 1 ménage effectue la pêche et 1 ménage du commerce (boissons, PPN) : 7 ménages

Revenu non agricole productif faible :

	Moyenne (Fmg)	Ecart-type (Fmg)	Min (Fmg)	Max (Fmg)
Rev. n. agr. prod.	313 000	162 000	0	500 000

StructureCapital équipement nul : ils **ne sont pas équipés**.

Leur capital foncier est faible à moyen (inférieur à 2,5 millions de Fmg). Leur revenu foncier est négatif :

	Moyenne (Fmg)	Ecart-type (Fmg)	Min	Max
revenu foncier	- 815 000	313 000	- 1 170 000	- 100 000

Tous sont **métayers** d'une partie des terres *Jebby/atriatry*, sauf un ménage qui loue des terres *jebby*.**Perception de leur système d'activité**

Ils se considèrent comme :

1-Riziculteur/agriculteur 2-Elevage : 7 ménages**1-Riziculteur 2-Commerçant** : 1 ménage**Projet (s)**

- **Augmenter ses superficies cultivées** : 5 ménages
- **S'équiper** (équipement agricole) : 4 ménages + 1 ménage une fois la question relative à l'équipement posée
- Travaux rizicoles : 3 ménages
- Commerce : 3 ménages (dont 2, le commerce de zébus)
- Elevage : 2 ménages
- Construction de sa maison : 1 ménage

Financement de ses activités avant l'accès au système ?

- Ne prenait pas de crédit (commerce de tabac, vente de volailles et de manioc, ne travaillait pas toutes ses terres et entraide) : 4 ménages
- Crédit auprès des riches (taux de 100 %), de la BTM avec l'AUR (Association des Usagers de Réseau) : 3 ménages
- Pas de réponse : 1 ménage

Gestion du riz

- Pas d'investissement en dehors de la culture de ses rizières : 4 ménages
- Investissements (achat de zébus, épargne, travaux des cultures pluviales, commerce) : 4 ménages

Encadré 8**Groupe 8 : "les petits exploitants-salariés agricoles"**

Effectif = 11 (dont un ex-membre)

Age moyen (< 45 ans)

	Moyenne	Ecart-type	Min	Max
âge	29,55	6,72	20	44

Systèmes d'activités• **Cultures**

Petites superficies cultivées (par rapport à l'ensemble de l'échantillon) :

	Moyenne (ha)	Ecart-type (ha)	Min (ha)	Max (ha)
surfaces totales	1,23	0,33	0,5	1,5
surfaces <i>jeby</i>	0,93	0,43	0	1,5
surfaces <i>asara</i>	0,3	0,38	0	1

Ventes agricoles (cultures) faibles à moyennes :

	Moyenne (Fmg)	Ecart-type (Fmg)	Min (Fmg)	Max (Fmg)
ventes agricoles	620 000	450 000	0	1 550 000

• **Élevage**

Capital animaux faible à moyen ainsi que les recettes élevage :

	Moyenne (Fmg)	Ecart-type (Fmg)	Min (Fmg)	Max (Fmg)
capital animaux	331 000	340 000	0	1 050 000
recettes élevage	200 000	257 000	0	900 000

L'activité élevage est peu développée : 2 ménages élèvent des zébus (1-2 têtes), 4 ménages des cochons (1-2 têtes).

• **Diversification** (activités productives hors exploitation)9 ménages travaillent comme **salarié agricole ± pêcheur**, 1 ménage effectue la pêche et 1 ménage du commerce (poissons séchés, riz blanc, *togagasy*¹²) : 11 ménages

Revenu non agricole productif faible :

	Moyenne (Fmg)	Ecart-type (Fmg)	Min (Fmg)	Max (Fmg)
Rev. n. agr. prod.	460 000	112 000	300 000	650 000

StructureCapital équipement nul : ils **ne sont pas équipés**.

Leur capital foncier est faible à moyen (inférieur à 1 million de Fmg). Leur revenu foncier est négatif :

	Moyenne (Fmg)	Ecart-type (Fmg)	Min	Max
revenu foncier	- 695 000	349 000	- 1 600 000	- 300 000

Tous sont des **métayers** (parfois ils possèdent des terres *asara*).**Perception de leur système d'activité**

Ils se considèrent comme :

1-Riziculteur/agriculteur : 11 ménages **2-Élevage** : 8 ménages / **2-Salarié agricole** : 3 ménages**Projet (s)**

- **Élevage** : 9 ménages
- **S'équiper** : 2 ménages (des zébus) + 4 ménages une fois la question relative à l'équipement posée
- Travaux rizicoles *jeby* : 4 ménages
- Augmenter ses superficies cultivées : 3 ménages
- Achat d'une machine-à-coudre : 1

Financement de ses activités avant l'accès au système ?

- Ne prenait pas de crédit (travaillait comme salarié agricole, petite superficie cultivée et entraide, financement de la campagne *jeby* avec la récolte *asara*) : 3 ménages
- **Crédit** auprès des riches (taux de 100 %, 150 %), de l'AUR (Association des Usagers de Réseau), de la famille : 6 ménages
- Pas de réponse : 2 ménages

Gestion du riz

- Pas d'investissement en dehors de la culture de ses rizières : 6 ménages
- Investissements (épargne, élevage, location de terres) : 5 ménages

¹² Rhum artisanal.

Tableau 21**Besoins de financement exprimés par groupe de la typologie**

Groupe de la typologie	Effectif	Besoins de financement
groupe 1 les commerçants-petits exploitants	7	Main-d'oeuvre pour travaux <i>jeby</i> : 5 ± 2 (prêt à leur métayer) Commerce : 6 ménages Elevage : 3 ménages Prêt : 1 ménage Location de terres : 1 Consommation : 1 Maison (construction) : 1
groupe 2 les grands exploitants locataires-commerçants	10	Travaux <i>jeby</i> (main-d'oeuvre) : 7 ménages Elevage : 4 Commerce : 3 Travaux <i>asara</i> : 3 Maison : 1 Aucun besoin : 1
groupe 3 les exploitants moyens métayers-petits artisans	3	Travaux <i>jeby</i> (main-d'oeuvre) : 3 ménages Consommation : 2 Elevage : 2 Travaux <i>asara</i> : 1 Engrais (pépinière) : 1
groupe 4 les grands exploitants propriétaires-commerçants/artisans	3	Travaux <i>jeby</i> , <i>atriatry</i> : 3 ménages Travaux <i>asara</i> : 1 Labour des terres (location de zébus) : 1 Commerce : 1 <u>Equipelement agricole</u> : 1 Elevage : 1 Matériaux pour l'artisanat : 1
groupe 5 les agriculteurs-éleveurs	12	Travaux <i>jeby</i> , <i>atriatry</i> : 11 ménages Elevage : 5 Equipelement agricole : 5 Travaux <i>asara</i> : 4 Piétinage (location de zébus) : 4 Consommation : 1 Maison : 1 Commerce de paddy : 1
groupe 6 les petits commerçants-exploitants moyens propriétaires	8	Travaux <i>jeby</i> : 7 ménages Travaux <i>asara</i> : 6 Elevage : 6 Commerce : 5 <u>Equipelement agricole</u> : 4 Location charrue/piétinage : 2 Maison : 1
groupe 7 les exploitants moyens-salariés agricoles	8	Travaux <i>jeby</i> : 7 Achat/location de terres : 4 Equipelement agricole : 4 Elevage : 4 Commerce/stockage de paddy : 3 Maison : 1 Consommation : 1 Travaux avec la herse/ la charrue : 1 Main-d'oeuvre pour les travaux <i>asara</i> (labour) : 1 Culture sur <i>tanety/baiboho</i> : 1
groupe 8 les petits exploitants-salariés agricoles	11	Travaux <i>jeby</i> : 11 ménages Elevage : 9 <u>Equipelement agricole</u> : 2 Consommation : 2 Semences de riz : 1 Frais de transport (charrette) : 1

Tableau 22**Les besoins en équipement agricole par groupe de la typologie**

Groupe de la typologie	Effectif	Besoins en équipement agricole
groupe 1 les commerçants-petits exploitants	7	<ul style="list-style-type: none"> Pas équipé : 4 ménages <ul style="list-style-type: none"> - pas de réponse : 3 - crédit (après question) : 1 Equipé : 3 ménages <ul style="list-style-type: none"> - désire s'équiper : 2 (avec la vente de ses zébus) - est intéressé par le crédit équipement (après la question) : 1
groupe 2 les grands exploitants locataires-commerçants	10	<ul style="list-style-type: none"> Pas équipé : 3 ménages + le non-membre <ul style="list-style-type: none"> - a l'idée de s'équiper mais pas les moyens : 2 - un crédit équipement (acheter des zébus) : 1 (sans question) Equipé : 6 ménages (1 ménage avec 2 crédits équipement et un Plan d'Epargne, les autres ménages avec leur récolte) <ul style="list-style-type: none"> - pas de réponse : 4 - a l'idée mais pas les moyens : 1 - s'équiper avec le stock issu de sa récolte : 1
groupe 3 les exploitants moyens métayers-petits artisans	3	<ul style="list-style-type: none"> Pas équipé : 3 ménages <ul style="list-style-type: none"> - n'est pas intéressé : 2 - avec un crédit équipement : 1 (après la question)
groupe 4 les grands exploitants propriétaires-commerçants/artisans	3	<ul style="list-style-type: none"> Equipé : 3 ménages <ul style="list-style-type: none"> - pas de réponse : 1 - crédit équipement (sans question) : 1 - n'est pas intéressé : 1 (il fabrique lui-même ses équipements agricoles, mais il souhaiterait s'équiper en matériel pour son artisanat)
groupe 5 les agriculteurs-éleveurs	12	<ul style="list-style-type: none"> Equipé : 12 ménages <ul style="list-style-type: none"> - crédit équipement : 3 (sans question) / crédit équipement : 2 (après question) - s'équiper sur fonds propres (zébus, récolte) : 4 - désire augmenter son effectif de zébus pour le piétinage : 1 - a l'idée de prendre un crédit équipement (pour acheter des zébus) mais craint les sommes importantes : 1
groupe 6 les petits commerçants-exploitants moyens propriétaires	8	<ul style="list-style-type: none"> Equipé : 1 ménage - crédit équipement : 1 (après question) Pas équipé : 7 ménages <p>Sont intéressés pour s'équiper mais pas avec un crédit équipement : 6</p> <ul style="list-style-type: none"> - son épargne est faible et la durée du crédit est courte - sur fonds propres - superficie cultivée faible - remboursement difficile ; préfère prendre un crédit de campagne et acheter l'équipement avec sa récolte - le prix des équipements sont chers <p>N'est pas intéressé : 1 ménage (équipement prêté par ses enfants et il a des zébus)</p>
groupe 7 les exploitants moyens-salariés agricoles	8	<ul style="list-style-type: none"> Pas équipé : 8 ménages <ul style="list-style-type: none"> - crédit équipement : 2 (sans question) - aimerait s'équiper : 5 mais : <ul style="list-style-type: none"> - n'a pas les moyens et il ne veut pas prendre de crédit équipement : 2 - achat avec ses fonds propres (montant trop élevé et taux du crédit rendent le remboursement difficile) : 1 - avant de prendre un crédit équipement, il souhaite augmenter sa superficie et accroître sa récolte car le remboursement est difficile et les taux s'accumulent : 1 - n'est pas intéressé : 1 (son père lui prête ses équipements et il a deux boeufs de tarit)
groupe 8 les petits exploitants-salariés agricoles	11	<ul style="list-style-type: none"> Pas équipé : 11 ménages <ul style="list-style-type: none"> - pas de réponse : 1 - pas intéressé : 1 - crédit équipement (achat de zébus) 2 (sans la question) - crédit équipement : 1 (après la question) - aimerait s'équiper : 5 <ul style="list-style-type: none"> - avec sa récolte : 3 - avant, il veut acquérir des zébus : 1 - avant, il doit augmenter sa superficie cultivée puis prendre un

| | crédit équipement pour acheter des zébus et ensuite une charrette : 1

Tableau 23

Montants-objets-projets de crédit par groupe de la typologie

	Groupe 1 Commerçants-petits exploitants	Groupe 2 Grands exploitants locataires- commerçants	Groupe 3 Exploitants moyens métayers-petits artisans	Groupe 4 Grands exploitants propriétaires- commerçants/artisans
Effectif	7	10	3	3
Crédits "externes"	<ul style="list-style-type: none"> • Campagne <i>jeby</i> 250 à 600 000 Fmg en 1998 - main-d'oeuvre <i>jeby</i> : 2 ménages - et commerce, maladie : 1 - et commerce, prêt : 1 - et consommation : 1 - prêt à son métayer : 1 - et commerce : 1 - et consommation : 1 	<ul style="list-style-type: none"> • Un ménage a pris 2 crédits équipement : en 91 pour une charrette et en 96 pour une brouette, crédit remboursé au bout de 9 mois • Campagne <i>jeby</i> 400 000 à 1,4 millions de Fmg en 1998 - Main-d'oeuvre <i>jeby</i> : 4 ménages - et maladie : 1 - et main-d'oeuvre <i>asara</i> : 1 - Prêt à 100 % : 1 - Maison : 1 	<ul style="list-style-type: none"> • Campagne <i>jeby</i> 250-500 000 Fmg en 1998 - Main-d'oeuvre <i>jeby</i> - et consommation : 2 - et achat d'engrais (pour la pépinière) : 1 	<ul style="list-style-type: none"> • Crédit sur dossier : un ménage 9 millions de Fmg pendant 9 mois pour la collecte • Campagne <i>jeby</i> 150 à 750 000 Fmg en 1998 - Main-d'oeuvre <i>jeby</i> : 2 - et location de zébus (pour labourer) : 1
Crédits "internes" ¹³	40 à 175 000 Fmg en 1997 - Commerce : 3 ménages - Consommation, maladie, maison : 3 - Cultures (travaux <i>asara</i> , manioc) : 2 - Elevage : 1	30 à 750 000 Fmg en 1997 - Travaux <i>asara</i> : 1 ménage	60 à 140 000 Fmg en 1997 - Elevage : 2 - Travaux <i>asara</i> : 2	75 à 300 000 Fmg en 1997 - Achat de cochons : 1 - Main-d'oeuvre <i>asara</i> : 1 - Aucun crédit interne : 1
Projets de crédit	- Commerce : 6 ménages ± 1 ménage qui veut un crédit élevage pour effectuer la transaction de zébus - Augmenter la superficie : 1	- Commerce : 7 - Elevage : 4 (dont un crédit équipement pour l'achat de zébus) - Riziculture : 4	- Crédits de campagne : 2 - Elevage : 1 - Commerce : 1 - Pas de commerce : 2 (car ne sait pas en faire)	- Commerce : 1 (avec un crédit sur dossier) - Crédit équipement : 1 - Artisanat : 1 - Construction d'un barrage : 1 - Travaux (et commerce avec sa récolte rizicole) : 1

¹³ Pour les crédits "internes", les montants sont ceux de l'année 1997, comme 1998 était en cours lors de nos enquêtes (juin-juillet 98).¹⁴ Le son du riz est utilisé (commercialisé et acheté) comme aliment pour les cochons.

Suite du tableau sur les montants-objets-projets de crédit par groupe de la typologie

	Groupe 5 Agriculteurs-éleveurs	Groupe 6 Petits commerçants-exploitants moyens propriétaires	Groupe 7 Exploitants moyens-salariés agricoles	Groupe 8 Petits exploitants-salariés agricoles
Effectif	12 (dont un non-membre)	8 (dont un ex-membre)	8 (dont un ex-membre)	11 (dont un ex-membre)
Crédits "externes"	<ul style="list-style-type: none"> • Campagne <i>jeby</i> 200 à 800 000 Fmg en 1998 - Main-d'oeuvre <i>jeby</i> : 8 ménages - et consommation : 2 - Main-d'oeuvre <i>atriatry</i> : 1 	<ul style="list-style-type: none"> • Campagne <i>jeby</i> 250 à 500 000 Fmg en 1998 - Main-d'oeuvre <i>jeby</i> : 3 ménages - et prêt à son métayer : 1 - et élevage, campagne <i>asara</i> : 1 	<ul style="list-style-type: none"> • Campagne <i>jeby</i> 150 à 700 000 Fmg en 1998 - Travaux <i>jeby</i> : 4 ménages - et consommation : 1 	<ul style="list-style-type: none"> • Campagne <i>jeby</i> 150 à 700 000 Fmg en 1998 - Travaux <i>jeby</i> : 3 ménages - et piétinage (zébus) : 1 - et diguettes, maladie : 1 - et DAT - et porcelets : 1 - et consommation : 1 - et semences et conso : 1 - et plantation d'arachide : 1 - et consommation : 1
Crédits "internes"	50 à 200 000 Fmg en 1997 - Travaux culturels : 8 dont <i>asara</i> : 2 dont <i>jeby</i> : 2 dont <i>atriatry</i> : 3 dont <i>asara</i> et manioc : 1 - Elevage : 4 - Semences arachide : 1	25 à 310 000 Fmg en 1997 - Funérailles : 2 - Consommation : 2 - Travaux <i>asara</i> : 2 - et consommation : 1 - Travaux <i>jeby</i> : 1 - Travaux culture pluviale et consommation : 1 - Achat natte : 1 - Commerce : 1 - et consommation : 1 - Semences <i>jeby</i> et conso : 1	65 à 200 000 Fmg en 1997 - Travaux <i>jeby</i> : 3 - et élevage, conso : 1 - Elevage : 2 - Labour <i>asara</i> (main-d'oeuvre) et consommation : 1 - Consommation, maladie : 2	65 à 300 000 Fmg en 1997 - Consommation : 1 - et remboursement des crédits pris auprès des riches : 1 - Main-d'oeuvre <i>jeby</i> : 1 - et piétinage : 1 - et commerce de riz blanc et conommation : 1 - Commerce de <i>togagasy</i> ¹⁵ : 1 - Travaux <i>asara</i> et conso. : 1
Projets de crédit	- Travaux rizicoles : 9 - Equipement : 3 - Elevage : 3 - Maison : 3 - Semences arachide : 1	- Elevage : 5 - Riziculture : 4 - Commerce : 2	- Travaux pour les cultures : 3 - Location/achat de terres : 2 - Equipement : 2 - Commerce : 2 - Stockage de paddy : 1 - Elevage : 1	- Elevage : 8 (dont un ménage avec un crédit de campagne) - Travaux <i>jeby</i> : 5 - Equipement : 2 (achat de zébus) - Machine-à-coudre : 1

¹⁵ Rhum artisanal.

Tableau 24

Perception de l'accès au crédit et du remboursement par groupe de la typologie

	Groupe 1	Groupe 2	Groupe 3	Groupe 4
Effectif	7	10 (dont un non-membre)	3	3
Accès au crédit	Facile : 7 ménages	Facile : 8 ménages Difficile : 1 (il faut avoir qqchse à mettre en garantie)	Facile : 3 ménages	Facile : 3 ménages
Remboursement	Pas de problème : 6 Problème : 1 car : pas adapté pour le commerce (échéances, déblocage) Rembourse avec : - récolte de riz : 2 - et commerce : 1 - et élevage : 1 - commerce : 2 - commerce + récolte : 1 - élevage : 1	Aucun problème de remboursement : 9 Rembourse avec : - récolte rizicole : 7 - et prêt : 1 - élevage : 2 - salaire : 1 - prêt (100 %) : 1 - plan d'épargne : 1	Aucun problème : 2 Problème : 1 car a eu des difficultés pour vendre ses cochons Rembourse avec : - élevage ± récolte (riz) : 2 - récolte ± élevage : 1	Aucun problème : 3 Rembourse avec : - récolte de riz : 3
	Groupe 5	Groupe 6	Groupe 7	Groupe 8
Effectif	12	8	8	11
Accès au crédit	Pas de réponse : 2 Facile : 7 ménages Difficile : 2 car retard dans le déblocage des crédits	Facile : 7 ménages Difficile : 1 car déblocage du crédit en retard	Facile : 8 ménages	Facile : 11 ménages
Remboursement	Aucun problème : 11 Difficultés : 1 car problèmes avec la station de pompage Rembourse avec : - récolte de riz : 10 - élevage : 4 - location de terres : 1 - emprunt à sa famille : 1	Aucun problème : 6 Difficultés : 3 car il doit travailler comme salarié quand la récolte est mauvaise car la récolte est faible Rembourse avec : - récolte de riz : 6 - commerce : 4 - salaire : 1 - emprunt auprès de sa famille : 1	Pas de problème : 8 Rembourse avec : - récolte rizicole : 6 - élevage : 2 - arachide : 1	Pas de réponse : 1 Aucun problème : 8 Difficultés : 2 car craint mauvaise récolte, mort des animaux car les échéances sont trop courtes pour chercher des activités afin d'assurer le remboursement quand il y a un accident Rembourse avec : - récolte de riz : 9 - et élevage : 1 - vente de ses équipements agricoles : 1

Tableau 25**Autres sources de financement (hormis le crédit auprès des AECA) par groupe de la typologie**

	Groupe 1	Groupe 2	Groupe 3	Groupe 4
Effectif	7	10	3	3
Autres sources de financement	<ul style="list-style-type: none"> - Commerce : 5 ménages - Elevage de cochons : 4 - Elevage de zébus : 1 - Artisanat : 2 - Prêt à 100 % : 1 - Stock de paddy : 1 	<ul style="list-style-type: none"> - Stock de paddy : 6 - Dépôts dans la caisse : 4 - Prêt à 100 % : 4 - Elevage : <ul style="list-style-type: none"> - de zébus : 4 - de cochons : 3 - de volailles : 1 - Commerce : 2 - Epargne dans sa case : 1 	<ul style="list-style-type: none"> - Riz : 3 ménages - Epargne dans la caisse : 2 - Elevage : <ul style="list-style-type: none"> - de cochons : 3 - de zébus : 2 - Pêche : 1 	<ul style="list-style-type: none"> - Paddy : 2 - Commerce : 2 - Elevage : <ul style="list-style-type: none"> - de zébus : 1 - de cochons : 1 - Artisanat : 1 - Dépôts dans la caisse : 1
	Groupe 5	Groupe 6	Groupe 7	Groupe 8
Effectif	12	8	8	11
Autres sources de financement	<ul style="list-style-type: none"> - Paddy : 12 ménages - Elevage : <ul style="list-style-type: none"> - de zébus : 8 - de cochons : 2 - de volailles : 2 - Donne terres en métayage : 2 - Arachide : 2 - Mangues : 1 - Patate douce : 1 - Transport (avec charrette) : 1 	<ul style="list-style-type: none"> - Paddy : 7 ménages - Elevage : <ul style="list-style-type: none"> - de zébus : 2 - de volailles : 1 - Crédit auprès des riches, auprès de la famille : 2 - Location de ses terres : 1 - Salaire (non agricole) : 1 - Commerce : 1 	<ul style="list-style-type: none"> - Paddy : 7 - Elevage : <ul style="list-style-type: none"> - de zébus : 3 - de volailles : 3 - de cochons : 3 - Arachide : 2 - Manioc : 3 	<ul style="list-style-type: none"> - Paddy : 7 - Travaille comme salaire agricole : 5 - Elevage : <ul style="list-style-type: none"> - cochons : 2 - volailles : 3 - zébu : 1 ("comme un porte-monnaie") - Commerce : 1

Tableau 26

Les dépôts volontaires et autres formes de placement par groupe de la typologie

	Groupe 1	Groupe 2	Groupe 3	Groupe 4
Effectif	7	10 (dont un non-membre)	3	3
Dépôts volontaires (caisse)	<ul style="list-style-type: none"> • N'épargne pas : 2 - est intéressé : 1 • Epargne : 5 35 à 100 000 Fmg en DAT	<ul style="list-style-type: none"> • N'épargne pas : 5 - est intéressé : 4 • Epargne : 4 DAT de 50 à 300 000 Fmg : 2 PE de 200-250 000 Fmg : 2 DAV (jusqu'à 1 million de Fmg) : 3	<ul style="list-style-type: none"> • N'épargne pas : 1 - est intéressé : 1 • Epargne : 2 DAT de 30 000 Fmg : 1 PE de 30 000 Fmg : 1 DAV de 30-80 000 Fmg : 2	<ul style="list-style-type: none"> • N'épargne pas : 2 - est intéressé : 2 • Epargne : 1 DAT de 130 000 Fmg PE de 100 000 Fmg
Autres placements	<ul style="list-style-type: none"> - Espèces (case) : 6 - Paddy : 4 - Elevage (cochons) : 1 	<ul style="list-style-type: none"> - Espèces (case) : 6 - Paddy : 5 - Elevage : <ul style="list-style-type: none"> - de zébus : 5 - de cochons : 3 - de volailles : 1 - Prêt (100 %) : 2 - Epargne à la BTM : 1 	<ul style="list-style-type: none"> - Paddy : 2 - Elevage : <ul style="list-style-type: none"> - de zébus : 3 - de cochons : 1 - de volailles : 1 - Espèces : 1 - Terres (achat/location) : 1 	<ul style="list-style-type: none"> - Espèces : 3 - Paddy : 2 - Location/achat de terres : 2 - Elevage de zébus : 2

	Groupe 5	Groupe 6	Groupe 7	Groupe 8
Effectif	12 (un ex-membre)	8 (un ex-membre)	8 (un ex-membre qui a quitté fin 97)	11 (dont un ex-membre)
Dépôts volontaires (caisse)	<ul style="list-style-type: none"> • N'épargne pas : 7 - est intéressé : 4 • Epargne : 4 DAT de 50-500 000 Fmg : 4 DAV de 30 à 500 000 Fmg : 3	<ul style="list-style-type: none"> • N'épargne pas : 6 - est intéressé : 3 • Epargne : 1 DAT de 250 000 Fmg	<ul style="list-style-type: none"> • N'épargne pas : 5 • Epargne : 3 DAV de 20 000 Fmg : 1 DAT de 50 000 Fmg : 2	<ul style="list-style-type: none"> • N'épargne pas : 6 - est intéressé : 3 • Epargne : 4 DAT de 25-70 000 Fmg : 4 PE de 60 000 Fmg : 1 DAV : 1
Autres placements	<ul style="list-style-type: none"> - Espèces : 9 - Paddy : 7 - Elevage : <ul style="list-style-type: none"> - de zébus : 9 - de cochons : 1 - de volailles : 1 - Location/achat de terres : 3 - Prêt (50-100 %) : 2 - Arachide : 1 	<ul style="list-style-type: none"> - Espèces : 6 - Paddy : 5 - Zébus : 4 	<ul style="list-style-type: none"> - Paddy : 4 - Elevage : <ul style="list-style-type: none"> - de zébus : 5 - de volailles : 4 - Espèces : 3 - Arachide : 1 	<ul style="list-style-type: none"> - Paddy : 5 - Elevage : <ul style="list-style-type: none"> - de cochons : 4 - de volailles : 4 - de zébus : 1 - Espèces : 3 - Filets de pêche (achat des matériaux, fabrication puis location) : 2

Tableau 27**Perception des membres des avantages et des contraintes des associations par groupe de la typologie**

Effectif	Groupe 1 7	Groupe 2 10	Groupe 3 3	Groupe 4 3
Changements souhaités/contraintes¹⁶	<ul style="list-style-type: none"> • Par rapport au produit <ul style="list-style-type: none"> - pour les activités commerciales, aimerait un crédit externe de un an à 1,5 an (de juin à nov) - le montant du crédit élevage (interne) est trop faible pour le commerce de zébus • Fonctionnement de l'association <ul style="list-style-type: none"> - de nombreuses réunions, trop contraignant 	<ul style="list-style-type: none"> • Par rapport au produit <ul style="list-style-type: none"> - pour le commerce de paddy, souhaite un déblocage en septembre du crédit externe - durée trop court pour l'engraisement de zébus - taux sont élevé pour l'<i>asara</i> - beaucoup d'intermédiaire d'où des taux élevés • Fonctionnement de l'association <ul style="list-style-type: none"> - souhaite un effort de la part des membres pour renforcer l'association/atteindre l'autonomie : 2 - aimerait que les bailleurs de fonds donnent des crédits seulement à ceux qui remboursent 	<ul style="list-style-type: none"> • Par rapport au produit <ul style="list-style-type: none"> - aimerait que les montants des crédits répondent à la demande • Aucune critique : 2 	<ul style="list-style-type: none"> • Fonctionnement de l'association <ul style="list-style-type: none"> - augmenter les dépôts bloqués pour que les demandes soient satisfaites • Aucune critique : 2
Avantages¹⁷	<ul style="list-style-type: none"> - Accès au crédit et est sûr de celui-ci : 5 ménages - Dépanner : 3 - Changement de son niveau de vie : 3 <ul style="list-style-type: none"> - peut faire de l'agriculture (l'instituteur) - est devenu locataire (était métayer) - a acheté une herse avec le produit de sa récolte 	<ul style="list-style-type: none"> - Il arrive à effectuer ses travaux (payer la main-d'oeuvre) : 6 ménages - Il a pu s'équiper - Accès au crédit : 2 - Dépannage : 2 	<ul style="list-style-type: none"> - Accès au crédit : 3 - Il achève ses travaux à temps grâce au crédit + baisse des rendements moindres que sans crédit / va plus vite pour les travaux : 2 	<ul style="list-style-type: none"> - A pu acheter des terres, des zébus, construire sa maison grâce au crédit - L'union fait la force

¹⁶ Nous avons relevé les critiques les plus fréquentes au niveau de l'ensemble de l'échantillon ou celles dont l'idée était exprimée à plusieurs reprises (par des personnes de groupes différents).

¹⁷ On a signalé généralement les avantages lorsqu'ils ont été cités plus de deux fois dans chaque groupe, sauf pour les groupes 3 et 4 de faible effectif.

Suite du tableau sur la perception des avantages et des contraintes des associations par les ménages des différents groupes de la typologie

	Groupe 5	Groupe 6	Groupe 7	Groupe 8
Effectif	12	8	8	11
Changements souhaités/contraintes¹⁸	<ul style="list-style-type: none"> Par rapport au produit - Retard du déblocage des crédits externes : 3 Fonctionnement de l'association - Souhaite que les membres fassent plus de dépôt (augmenter le capital de la caisse) : 3 ménages 	<ul style="list-style-type: none"> Par rapport au produit - Retard pour les crédits externes : 2 - Les activités commerciales sont en octobre et il est difficile de conserver l'argent de mars à octobre (externe) - Absence d'assurance (mort, maladie) pour les membres - Pas de diminution des intérêts quand il rembourse avant échéance son crédit externe Fonctionnement de l'association - Augmentation des dépôts bloqués pour augmenter le capital en caisse 	<ul style="list-style-type: none"> Par rapport au produit - Retard dans le déblocage des crédits <i>jeby</i> - Souhaite le déblocage <i>asara</i> entre mi-décembre et mi-janvier - Hésite à prendre un crédit commerce car les activités commerciales sont périodiques Fonctionnement de l'association - Augmenter les DAT afin d'augmenter le capital de la caisse car c'est à partir des DAT que sont effectués les crédits internes 	<ul style="list-style-type: none"> Par rapport au produit - Retard du déblocage des crédits <i>jeby</i> : 3 ménages - En cas d'accident, inexistence d'une assurance ou de la possibilité de repousser l'échéance
Avantages¹⁹	<ul style="list-style-type: none"> - Les crédits facilitent les travaux rizicoles : 3 - Accès au crédit : 2 - L'épargne est en sécurité : 2 - L'union dans la caisse - Son dépôt bloqué lui servira comme fonds de démarrage quand il partira 	<ul style="list-style-type: none"> - Accès au crédit : 2 - Association/union entre les membres : 2 - Taux inférieurs par rapport aux riches : 2 - A réussi à faire ses travaux : 2 - Amélioration de son niveau de vie : 2 - a acquis un zébu en prenant un crédit de campagne - trouve de quoi manger et a réussi à épargner 	<ul style="list-style-type: none"> - Ca l'aide à faire ses travaux : 4 ménages - Amélioration de son niveau de vie : <ul style="list-style-type: none"> - il peut gagner sa vie - il peut acheter des zébus/des terres/ sa maison (avec sa récolte) : 3 - Evite de prendre du crédit aux riches : 2 - Ses amis appartiennent à l'association 	<ul style="list-style-type: none"> - Baisse de la difficulté pendant les travaux : 4 - Accès au crédit : 2 - Quand il veut un crédit, il l'obtient : 2 - Taux plus bas que ceux des riches : 2 - Si dissolution de l'association, il récupère les dépôts bloqués pour financer ses travaux : 2 - Collaboration entre les membres : 1 - Etre avec ses amis

¹⁸ Nous avons relevé les critiques les plus fréquentes au niveau de l'ensemble de l'échantillon ou celles dont l'idée était exprimée à plusieurs reprises (par des personnes de groupes différents).

¹⁹ Nous avons signalé généralement les avantages lorsqu'ils ont été cités plus de deux fois dans chaque groupe, sauf pour les groupes 3 et 4 de faible effectif.

Tableau 28**Leur avenir dans la caisse et la perception de l'avenir de la caisse par groupe de la typologie**

	Groupe 1	Groupe 2	Groupe 3	Groupe 4
Effectif	7	10	3	3
Son avenir dans la caisse	- Y rester : 6 - Compte la quitter dès qu'elle aura assez d'épargne car il y a trop de réunions et elle ne sait pas discuter	- Y rester : 9 - A quitté : 1 - Un non-membre : les taux sont trop élevés et il paraît que les demandes (montants) ne sont pas satisfaites	- Y rester : 3	- Y rester : 3
L'avenir/le devenir de la caisse	6 réponses : - ne sait pas : 2 - vision positive : 4 (indépendance de la caisse, enrichissement des membres, développement)	8 réponses : - vision positive : 8 (le nombre de membres va augmenter, amélioration, progression, la caisse deviendra une banque)	Vision positive : 3 (elle continuera à fonctionner une fois le CIDR parti, amélioration, progression)	Vision positive : 3 (développement avec l'augmentation du nombre de membres et des dépôts, amélioration du niveau de vie des membres)

	Groupe 5	Groupe 6	Groupe 7	Groupe 8
Effectif	12	8	8	11
Son avenir dans la caisse	- Y rester : 10 - A quitté : 1 - Ne sait pas : 1	- Y rester : 7 - A quitté : 1	- Y rester : 7 - A quitté : 1	- Y rester : 9 - A quitté : 2 (dont une femme dont le mari est encore membre)
L'avenir/le devenir de la caisse	11 réponses : - ne sait pas : 3 - vision positive : 7 (progression, habitude des membres à gérer la caisse, augmentation du capital de la caisse) - vision négative : 1 (craint le départ du CIDR : peur qu'il y ait des détournements)	6 réponses : - ne sait pas : 1 - vision positive : 5 (augmentation du capital de la caisse, l'association sera pérenne, autonome)	5 réponses : - vision positive : 5 (progression, l'association durera toute sa vie, amélioration du niveau de vie de chacun, union dans l'association d'où développement de celle-ci)	8 réponses : - ne sait pas : 1 - vision positive : 7 (l'association va devenir riche, progression, indépendance de la caisse)

Tableau 1
Evolution des principaux indicateurs de 1991 à 1997

annexe 5 de CIDR 1998

Source : CIDR, 1998.

Encadré 1

Chronologie des AECAs de Marovoay

1989.....	Etude de faisabilité d'octobre 1989 à mars 1990 par le CIDR pour déterminer l'opportunité de la mise en place d'un système d'épargne et de crédit décentralisé, à la demande de la KFW (Kreditanstalt für Wiederaufbau).
oct 1990.....	Démarrage du projet (5 caisses).
1991.....	Dès la première année, refinancement : crédit à partir de fonds externes pour les activités agricoles (fonds de crédit géré par le projet).
1993.....	<ul style="list-style-type: none">• Organisation de rencontres inter-caisses• Mise en place du crédit équipement.• Mise en place des DAV, DAT et dépôts bloqués.• Création de l'ADMMEC (Association pour le Développement du Mouvement d'Epargne et de Crédit).
1994.....	<ul style="list-style-type: none">• Une caisse a mis en place un grenier de solidarité.• Mise en place des Plan d'Epargne.• Assurance-décès pour les crédits sur refinancement.
1994-95.....	Démarrage du projet VSF à Marovoay à la demande du CIDR. Collaboration de ce projet avec les Associations.
1995.....	<ul style="list-style-type: none">• Arrêt des financements de la part des bailleurs de fonds multi-latéraux (FMI et Banque Mondiale) en réponse au non-remboursement de ses dettes au FMI par le pays. La KFW s'est alignée sur cette position.• Création des Unions : Union Rive Droite et Union Rive Gauche.• Etude de faisabilité sur Ambato Boeny (région située à l'est de la Plaine).• Création du poste de contrôleur dans les comités de gestion.
1996.....	La BTM refinance les Unions (crédit externe) à partir d'une ligne de refinancement du FENU (Fonds d'Equipement des Nations Unies) gérée par la BTM.
1997.....	<ul style="list-style-type: none">• Création de caisses à Ambato Boeny (extension du réseau).• Création de "caisses éleveurs" à Marovoay, basées sur les associations d'éleveurs encadrées par le projet VSF.• Changement méthodologique pour le réseau des AECAs de Marovoay : création de caisses au niveau du <i>Fokontany</i> (cellule administrative de base d'environ 10 000 habitants) et groupes de caution solidaire dans les nouvelles caisses ainsi que pour les nouveaux adhérents dans les anciennes caisses.• Refinancement sur dossier : crédit de montant élevé pour une activité à cycle court (environ un an) et pour lequel il faut monter un dossier.
1998.....	<ul style="list-style-type: none">• Crédit externe directement refinancé par le FENU (en désaccord avec la BTM).• L'ADMMEC a été transformé en l'APIFM, Association Professionnelle des Institutions Financières Mutualistes.

Sources : CIDR, 1996°, comm.Département SFD, comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR.

Encadré 2

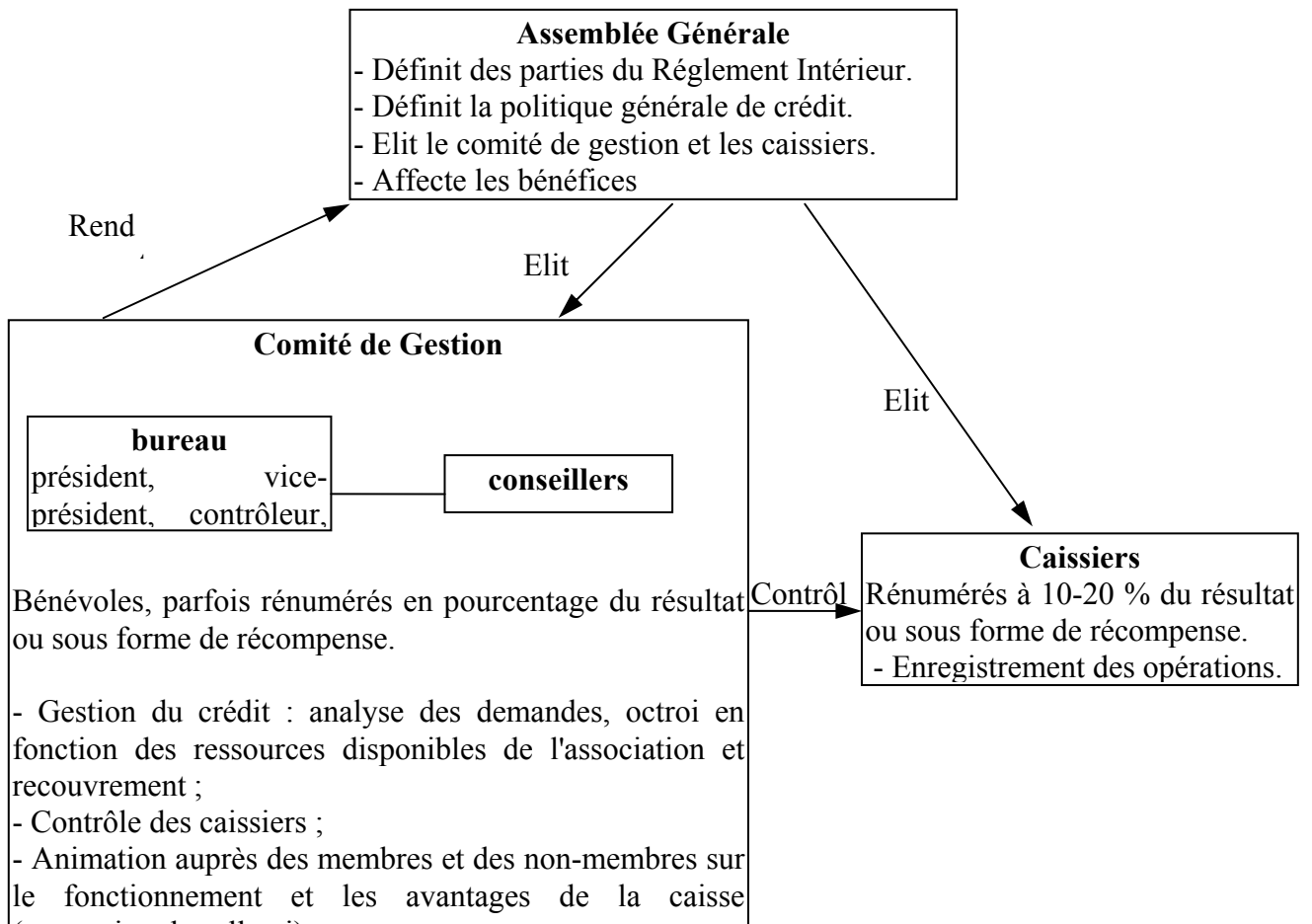
Caractéristiques du projet AECAs de Marovay juin-juillet 98

Opérateur	le CIDR
Personnel	<ul style="list-style-type: none">• un Conseiller Technique Permanent, expatrié CIDR.• 6 animateurs-contrôleurs-informateurs•
Fonctions	<ul style="list-style-type: none">- Animations préalables à la constitution des caisses et des Unions, auprès des membres, des non-membres et des membres des comités de gestion ;- Formations aux différents niveaux : membres, comités de gestion, caissiers, contrôleurs, bureaux des Unions ;- Participation pour la construction et l'équipement du local des caisses ;- Contrôle des comptes des AECAs et des Unions ;- Appui aux Unions pour les relations avec les partenaires financiers, techniques et administratifs ;- Conception de produits financiers adaptés.
Financement	la KFW (Kreditanstalt für Wiederaufbau)
Date de démarrage	Novembre 1990
Perspectives d'avenir	Sera présent sous la forme actuelle jusqu'à fin 1999, puis sont prévus le départ du Conseiller Technique Permanent et la transformation du reste de l'équipe en un service commun d'appui, structure privée de services qui sera financée par les Unions et les caisses par l'intermédiaire de prestations de service (voir la conclusion du chapitre sur les AECAs pour plus de précision).

Sources : le Conseiller Technique Permanent, l'équipe du projet, brochure de présentation du projet de décembre 1997.

Figure 1

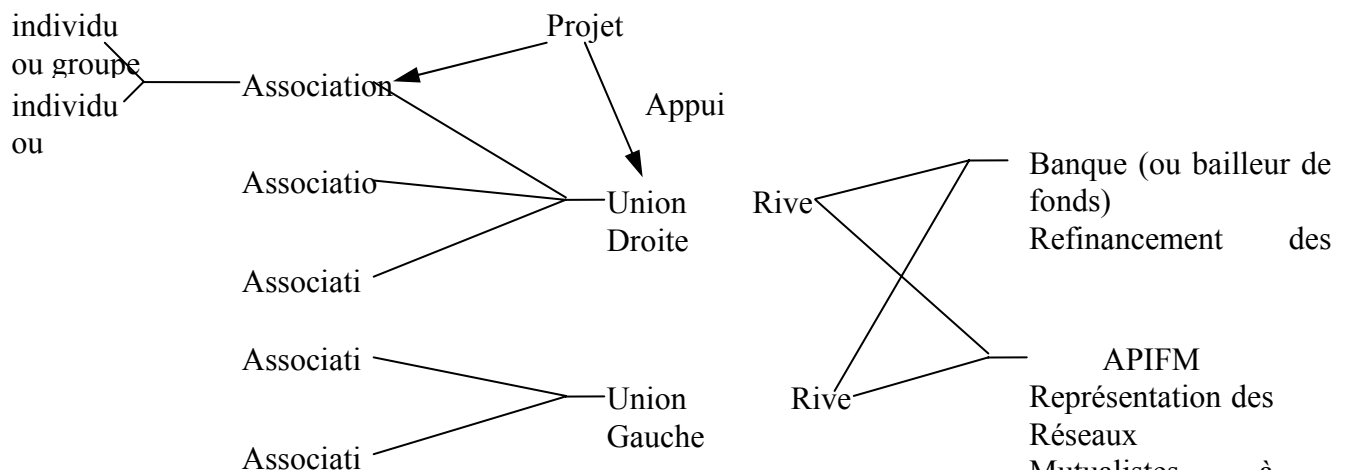
Organigramme d'une AECA



Sources : CIDR, 1998 ; brochure de présentation du projet des AECAs de Marovoay, 1997 ; nos enquêtes.

Figure 2

Organisation actuelle du système AECAs de Marovoay



Source : communication du Conseiller Technique Permanent du projet (CIDR).

Tableau 2
Principaux résultats au 31 décembre 1997
AECAs de Marovoay

Nombre d'AECA	41
Nombre de membres	1 923
Nombre moyen de membres par caisse	47
Fonds propres	201,8 ou 145 ¹ millions de Fmg
Montants cumulés des dépôts de l'année	171,9 millions de Fmg
Epargne cumulée par membre sur l'année	89 378 Fmg
Montants cumulés des crédits de l'année	628 millions de Fmg
Nombre de crédits octroyés en 1997	3 378
Refinancement cumulée de l'année	292,2 millions de Fmg
Taux de remboursement à un mois échéances de l'année	93,7 %
Taux de recouvrement	99 %

¹ 2 tableaux différents (annexes du rapport CIDR, 1998)

Sources : CIDR, 1998 ; comm. Conseiller Technique Permanent, CIDR.

Tableau 3 Les différents types de crédit - AECAs de Marovoay - juin-juillet 1998

	date de déma- -rrage	objet	Montant moyen * 1000 Fmg/membre	Plafond	Durée	Taux	Conditions d'accès spécifiques	
Crédit sur refinancement extérieur	* sur refinancement ordinaire	1991	"faisance-valoir" rizicole pour la campagne <i>jeby</i> (paiement de la main-d'oeuvre salariée)	Moy ¹ = 370 RG ² = 378 et 450 RD ³ = 297 et 366	* 300 000 Fmg/ha en RD (1998) * 400 000 Fmg/ha en RG (1998)	8-9 mois	4 % mensuel en général	fonds de garantie de 10 % de l'enveloppe rémunéré à 2,5 % par an
	* crédit équipement	1993	équipement moyen : charrette, herse, charrue, brouette, sarcluse,...	Dans une caisse de la Rive Droite : 250 / memb.	?	1 à 3 ans	4 % mensuel	idem + apport personnel de 20% sous forme de DAT + remboursement à échéances régulières + posséder des zébus pour matériel de traction
	* crédit sur dossier ou sur refinancement affecté	1997	activités productives à court terme comme le commerce ou l'élevage	4 260 par bénéficiaire en 1997	10 millions Fmg/ demande	10-12 mois	4 % mensuel	20-30 % d'apport personnel + présenter des garanties matérielles sûres
crédit "interne" sur fonds propres	* productif	fin 1990	- campagne <i>asara</i> (main- d'oeuvre salariée surtout) - campagne <i>jeby</i> (main- d'oeuvre) - élevage (achat d'animaux, d'aliments) - commerce (transactions de paddy, de poissons séchés...)	Moy ⁴ = 137 RG = 94 et 152 RD = 81 et 175	Dans une caisse en RD : 100 000 / crédit pour porcs, volailles 300 000 Fmg par boeuf acheté et 300 000 Fmg pour les crédits de commerce	5-10 mois	4 % mensuel pour 1998 dans les caisses visitées	
	* dépannage	?	en cas de maladie, de problèmes graves	RG = 43 pour une caisse	50 000 à 150 000 Fmg par crédit	1 à 3 mois	0 à 4 % mensuel	

Sources : Conseiller Technique Permanent du projet, CIDR ; nos enquêtes ; fichiers informatiques du projet de suivi et gestion des crédits (1997-98)

¹ Moy : moyenne des montants pris par membre pour les quatre caisses visitées et pour lesquelles nous disposions des données des fichiers informatiques du projet. Nous avons décidé de vous présenter ces chiffres pour le refinancement de mars 1998 car toutes les caisses que nous avons visitées n'ont pas eu accès au refinancement en 1997.

² RG : moyenne des montants pris par membre pour chacune des deux caisses visitées en Rive Gauche.

³ RD : moyenne des montants pris par membre pour chacune des deux caisses visitées en Rive Droite.

⁴ Moy : moyenne des montants pris par membre pour les quatre caisses visitées. Nous vous présentons les chiffres de l'année 1997 car l'année 1998 était en cours lors de notre passage (juin-juillet 1998) et de la collecte de nos données.

Tableau 4
Critères d'éligibilité des AECAs au refinancement ordinaire¹ pour 1998

tableau tiré de CIDR 98

¹ Hors refinancement sur dossier pour lequel les critères sont plus sévères (montants plus importants).

Source : CIDR, 1998.

Tableau 5
**Les principaux résultats des crédits issus du refinancement pour 1996 et 1997
AECAs de Marovoay**

tableau p31 de CIDR 98

Source : CIDR, 1998.

Figure 3

**Evolution de l'encours moyen mensuel de crédits et du taux d'utilisation des ressources 1997
AECAs de Marovoay**

annexe 4 CIDR 98

Source : CIDR, 1998.

Tableau 6

**Répartition des crédits par objet pour 1997 (en % des montants)
AECAs de Marovoay**

objets	Réseau	Rive Droite	Rive Gauche
faisance-valoir rizicole	66,7 %	65,6 %	68 %
équipement	0,7 %	1 %	0,3 %
élevage	8,8 %	13,1 %	3,3 %
commerce	15,7 %	15,5 %	16 %
autres crédits productifs	3,3 %	0,6 %	6,8 %
dépannage	4,8 %	4,1 %	5,6 %

Source : CIDR, 1998.

Tableau 7

**Indicateurs des dépôts pour 1997
AECAs de Marovoay**

montants cumulés des dépôts de l'année	171,9 millions de Fmg
dépôts bloqués	53 millions de Fmg
DAT	37 millions de Fmg
PE	2,8 millions de Fmg
DAV	78,4 millions de Fmg
Epargne cumulée par membre sur l'année	89 378 Fmg
Nombre de dépôts volontaires dans l'année	803

Source : CIDR, 1998.

